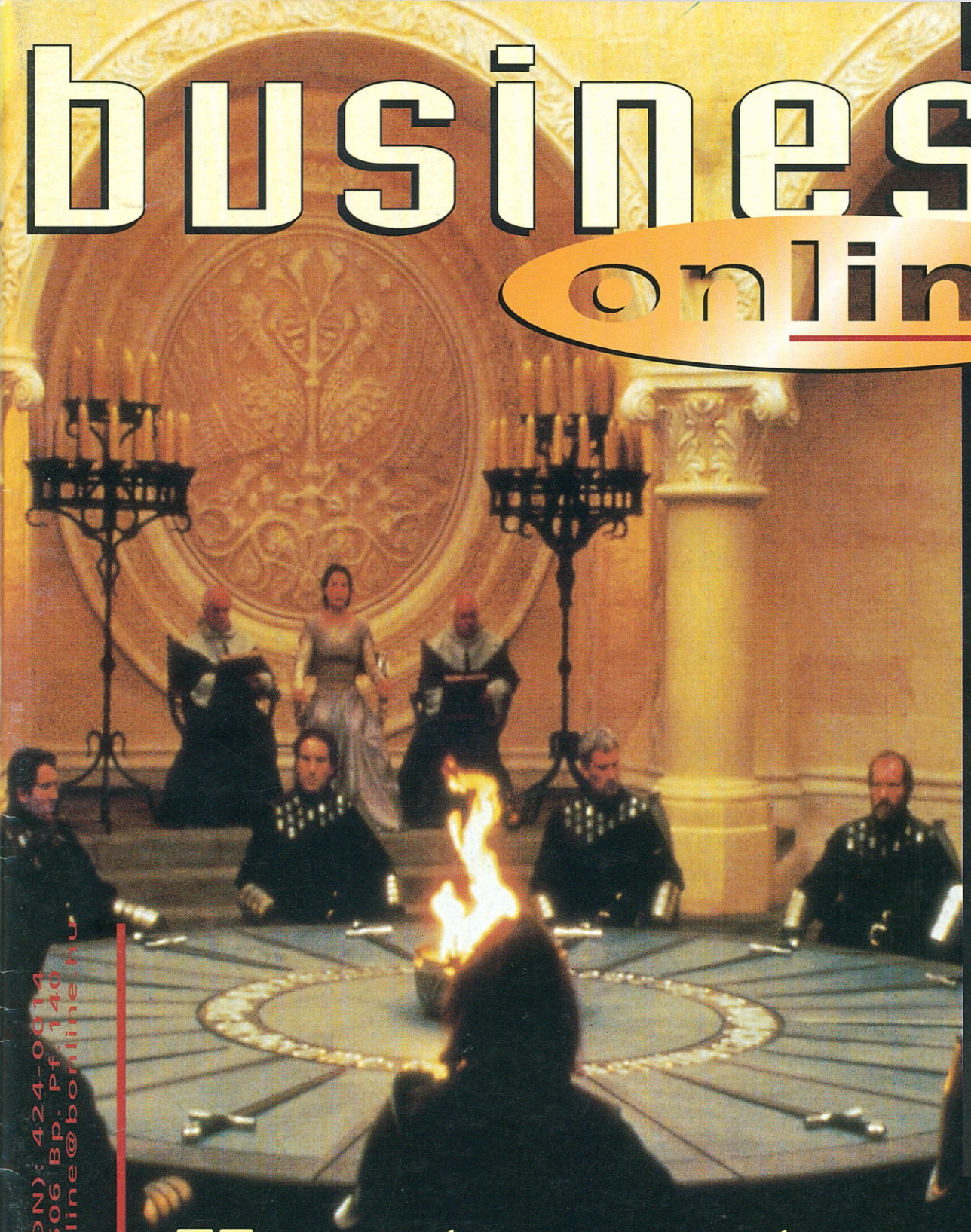
business online

97/10
OKTÓBER



A kriptográfiai háború újabb fejezete

Internet-média

Bertellsmann OnLine

„Én tudok eladni"

A tőzsdék mágusa

telefon (ISDN): 424-0014
levélcím: 1506 Bp. Pf. 140
e-mail: bonline@bonline.hu

Kerekasztal Lovagjai

ETRE
Inside the Digital Tornado

3 OnLine

INTERNET-INTRANET / ADATBÁZISOK / ONLINE BANKING / TELEKOMMUNIKÁCIÓ / HÁLÓZATOK

FAXBANK / HANGPOSTAFIÓK / LAN-WAN / WWW / E-MAIL / NEWSLINE / WEB-SITE / NETWORKING

©1997 Andersen Consulting. All rights reserved.

Az Ön cégénél teljes az összhang?

Szinte minden szervezetnél találhatunk kiemelkedő teljesítményt nyújtó területeket. De bámilyen jól „muzsikálnak" a részegységek, összhangjukat elérni igazi művészet.

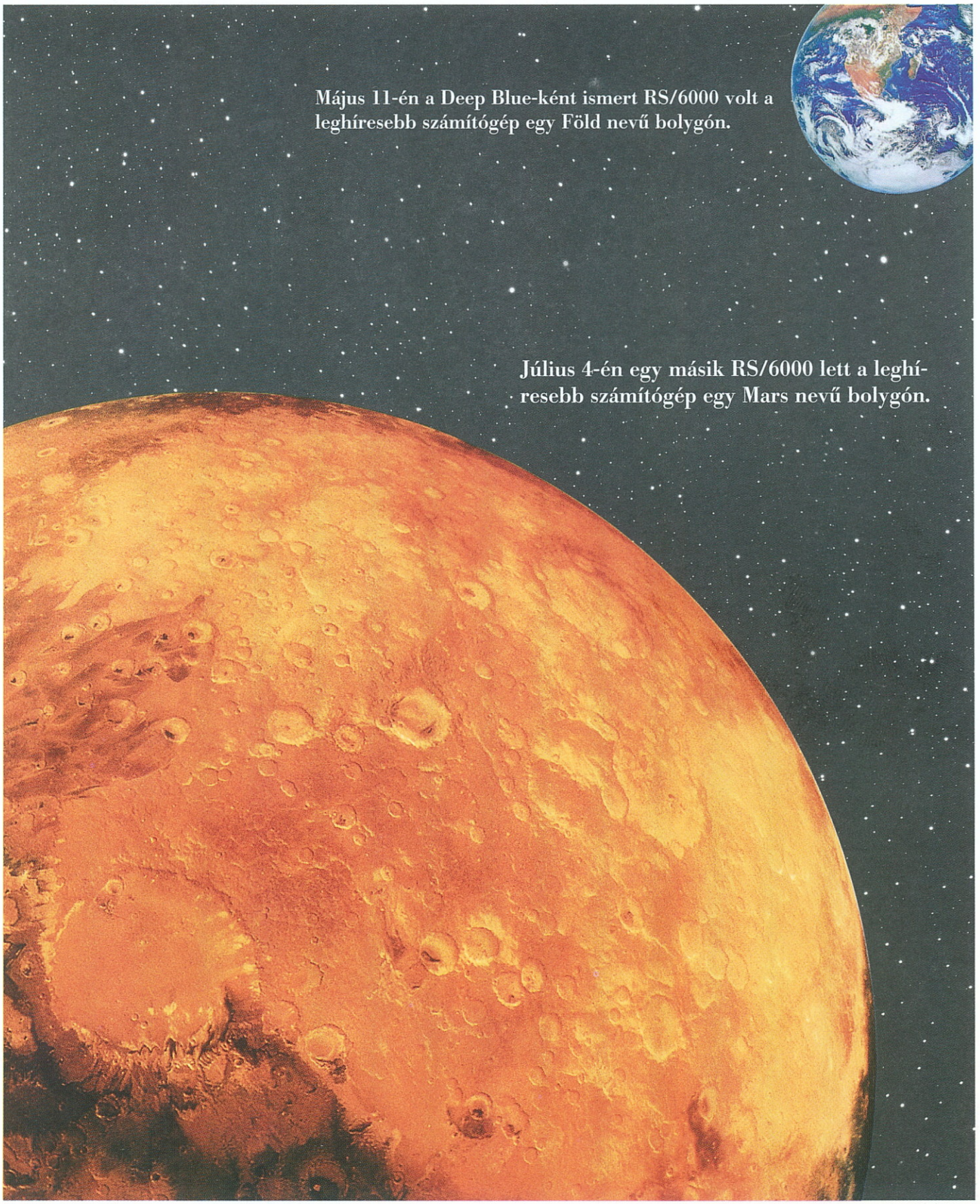
Az Andersen Consulting segítségével az Ön vállalatánál is létrejöhet a stratégia, technológia, munkafolyamatok és humán erőforrások harmóniája.

Széleskörű tapasztalataink segítenek abban, hogy Önnek sikerüljön minden részterületet maradéktalanul a közös célok szolgálatába állítani.

Mert napjainkban a sikeres cégeknél a működés: együttműködés.

ANDERSEN
CONSULTING

További információ: 1088, Rákóczi út 1–3. East-West Business Center.
Internet: http://www.ac.com



Az IBM RS/6000™ technológiája, mely Deep Blue néven legyőzte a sakkvilágbajnok Garry Kaszparovot, a végtelen űr meghódítására indult.

A Mars Pathfinder misszió lelke, a NASA és a Lockhead Martin által választott mindig megbízható, nagy teljesítményű RS/6000 technológián alapuló fedélzeti számítógép.

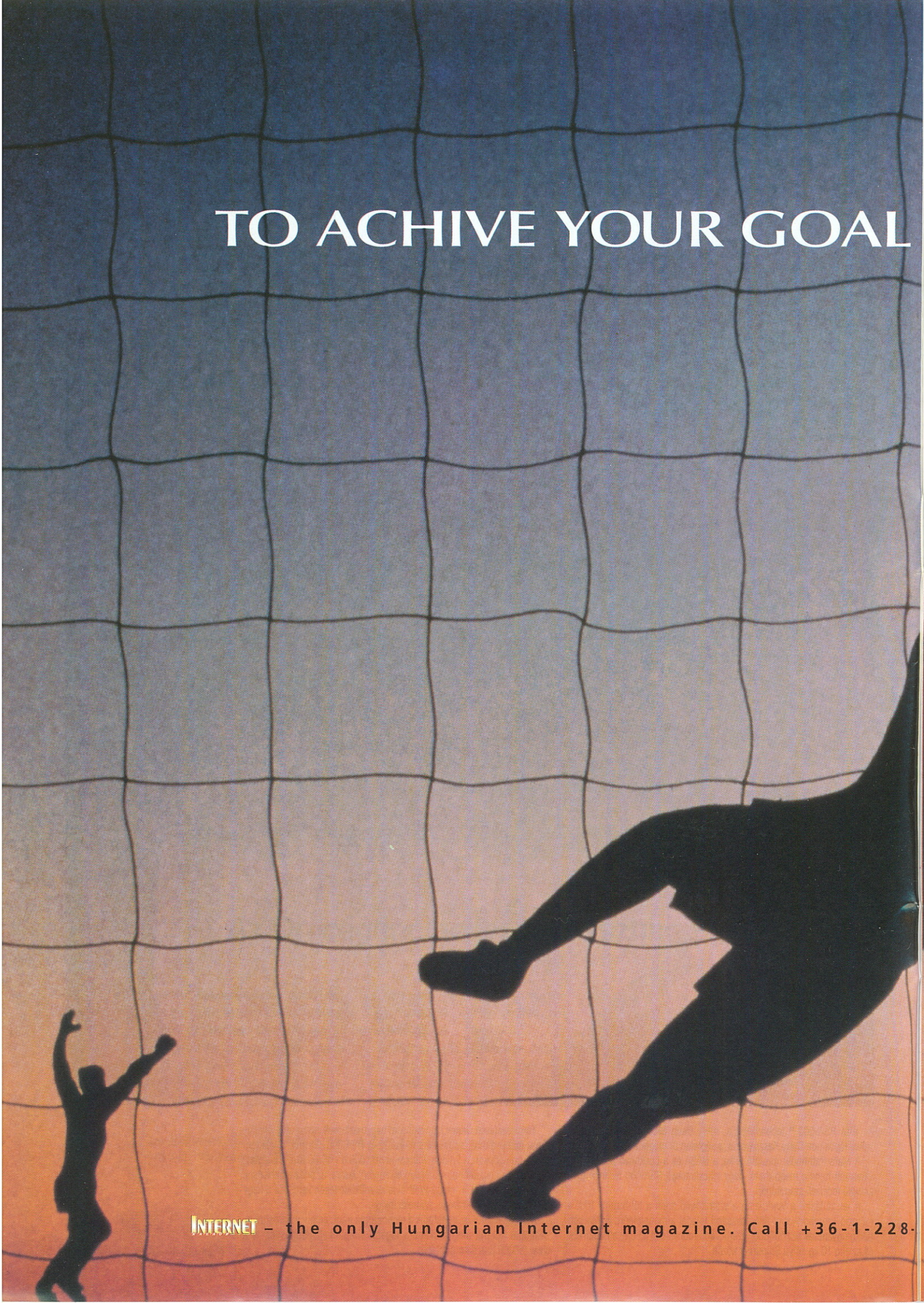
A felszállástól a landolásig a számítógép felelt a több mint 100, a misszió szempontjából létfontosságú feladat kimeneteléért. A Marson pedig ugyancsak az RS/6000 vezérli a kommunikációt a Föld, a Pathfinder és az alig 10 kg súlyú Sojourner között.

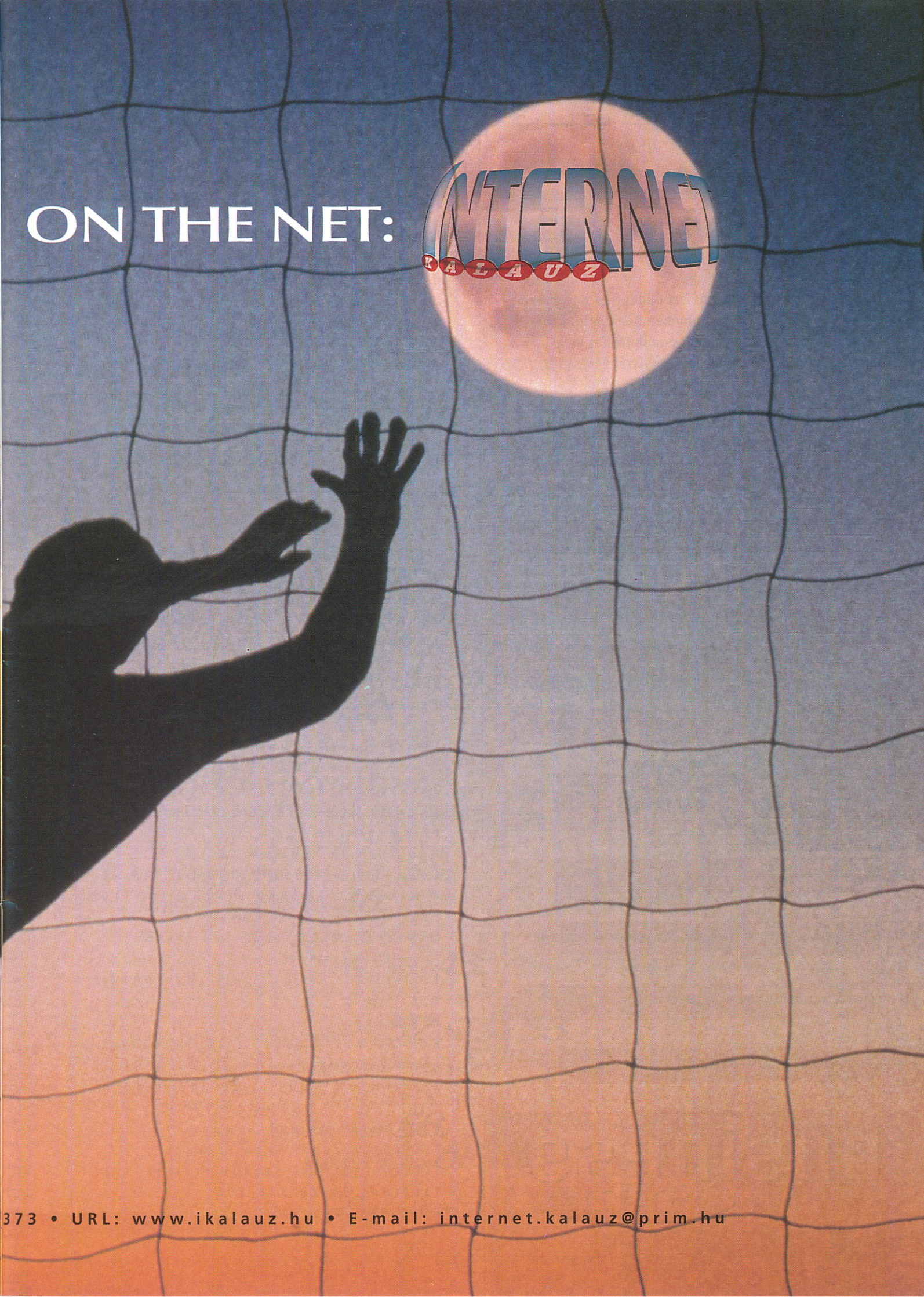
Természetesen Önnek nem kell sem nagymesternek, sem pedig űrkutatónak lennie ahhoz, hogy kihasználhassa az RS/6000 előnyeit. A világon, illetve bolygónkon, a Földön több mint 600.000 db RS/6000-es rendszert használnak a legkülönbözőbb feladatok megoldására, az óriás adatbázisok kezelésétől kezdve, a mega-Web oldalak működtetésén keresztül a nagy bonyolultságú tudományos szimulációkig.

Ha közelebbről is érdeklődik a technológia iránt, amely viharos gyorsasággal hódítja meg szűkebb s tágabb világunkat, látogasson el a www.rs6000.ibm.com honlapra.

IBM

Nagy megoldások egy kis bolygónak


TO ACHIVE YOUR GOAL
INTERNET – the only Hungarian Internet magazine. Call +36-1-228-



373 • URL: www.ikalauz.hu • E-mail: internet.kalauz@prim.hu

Kérjük ezt a lapot – kitöltve – postázza el (1056. Bp. Pf.: 140) vagy faxolja el (228-3372, 228-3373) a Kiadónak.

Megrendelő

Megrendelem a Business Online következő hónaptól ez év végéig megjelenő számait havi 980Ft plusz áfás áron.

keltezés aláírás

A következő évre szóló megrendelést minden év november 30-ig van jogom lemondani, amennyiben nem teszem, hozzájárulok az automatikus meghosszabbításhoz és a következő évi előfizetési díj decemberi kiszámlázásához.

keltezés aláírás

Megrendelő neve:

Postázási cím

számlázási cím:

Telefon: Fax:

E-mail:

(A következő információkból készülő statisztikák esetleg Önt is segíthetik)

Megrendelő kora: Neme:

Szakképzettsége:

Befolyása a beruházási döntésekre (beosztás, tulajdonhoz való viszony):

A cég foglalkoztatottjainak száma: Éves forgalma:

A laptól informatikai, vagy közgazdasági cikkeket vár:

business online

Szerkeszti a szerkesztőbizottság
Galvács László
Kolma Kornél
Kovács Győző
Lónyai László elnök
Szabó Hédy
Számadó Júlia
Varga Zsigmond
Vértes János Andor főszerkesztő

Címlapterv és tipográfia:
Kemény Zoltán, Láng László

Tervezte:
Láng László

Rajzok:
Nagy Kornél
A webmester szerkesztője:
Balogh Attila Balázs
Kiadja:
BonLine Kiadói és Kommunikációs Kft.
1116 Hunyadi Mátyás u. 32.

Felelős vezető:
Szabó Hédy (mobil: 20-343078)
Lónyai László (mobil: 20-426897)

Telefon: 228-3372, 424-0015 Fax: 228-3373
E-mail: bonline@mail.datanet.hu
prim@prim.hu
monitor@mail.matav.hu
CompuServe: 105277,140
A magazin ára: 980 Ft+12% áfa (1088 Ft)
Előfizetési díj egy évre: 9800 Ft+áfa
Megrendelhető: levélben, faxon vagy E-mailen
Terjesztés: Dózsa Judit (424-0014)

Hirdetés:
Henger Ágnes (mobil: 20-343077)
Lónyai Tamás (mobil: 20-262932)
Szabó Hédy (mobil: 20-343078)

Nyomja: Regia Rex Nyomda
Felelős vezető: Kiss Ferenc
Székesfehérvár, Seregélyesi út 113.
Telefon: 06-22-328-505
HU ISSN 1416 5058

TARTA • LOM

ÜZE • NET

EGY ÉV 9.

EX • PRESS

KEREKASZTAL LOVAGJAI 10. KEDVES KOLLÉGA / DEAR COLLEAGUE 11. KEREK ASZTAL – ÉLES VITÁK / ROUND TABLE – SERIOUS DISCUSSIONS 12.

ESZ • KÖZ

VCS AND INNOVATION / IPO MARKET: SHOW ME THE MONEY 13. GETTING CLOSER TO THE CUSTOMER: ONLINE SERVICES AND EXTRANETS / IS THERE MONEY TO BE MADE IN DIGITAL ENTERTAINMENT? 14. THE EMERGENCE OF THE PCTV / CONTENT PROVIDERS ON THE NET 15. THE EFFECTS OF TECHNOLOGY ON ECONOMIES / VOICE ON THE NET / INTERNET ON FIRE: THE BANDWIDTH EXPLOSION / IT INFRASTRUCTURE: WHO WILL PAY THE BILL? 16. TÁVKÖZLÉS ÉS SZÁMÍTÁSTECHNIKA: A KICSIK MOST IS KISZORULNAK? / TELECOM AND COMPUTING 17. SMART CARDS, NEW POCKET MONEY: WHAT CAN I BUY? 18. APRÓPÉNZ HELYETT CHIPKÁRTYA 19. KOMPUTER BIZTONSÁG: AZ ÚJ SZOFTVEREK ELDORÁDÓJA 20. COMPUTER SECURITY: THE NEW SOFTWARE ELDORADO 21. VÁSÁRLÁS HELYETT: SZOFTVERBÉRLET / A NEW PARADIGM IN DISTRIBUTION 22. FEJŐSTEHENEK AZ INTERNETEN / ELECTRONIC COMMERCE: CLIENTS, CUSTOMERS, COMPANIES 24. JAVA: MEGOLDÁS VAGY ÍGÉRET? / JAVA: A NEW COMPUTER PLATFORM OR JUST ANOTHER SOFTWARE LAGUAGE? 26.

KITEK • INTŐ

A BIRODALOM BELÜLRŐL 30.

AZ ÓRIÁS ALMÁBA HARAPOTT – DE NEM ESZI MEG EGÉSZEN 32.

WEB • MESTER

A KRIPTOGRÁFIAI HÁBORÚ ÚJABB FEJEZETE 33.

KERESKEDELEM A VILÁGHÁLÓN 36.

GOND • OLAT

INTERNET-MÉDIA 43.

SZAKLAP • OK

A MATÁV SZEGMENTÁL 52. MEGÉRTE? 53.

BERTELLSMANN ON-LINE 54.

TÖRTÉ • NET

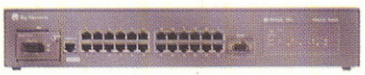
„ÉN TUDOK ELADNI” 58.

A TŐZSDÉK MÁGUSA 61.

Ahhoz, hogy valaki a legendabeli kerekasztal lovagja legyen, lengő kések, forgó küllők között kell elérnie a királynőig, az édes csók előtt ki kell állni néhány életveszélyes próbát... Akik szeptember 28-án az Európai Műszaki Kerekasztal Konferenciára gyülekeznek, hogy irányokat határozzanak meg, valamennyien "A Kerekasztal Lovagjai", kiálltak már egy-két próbát.

A hálózatok elég nagyok a kapcsolt Ethernet alkalmazására. A pénzforrások általában nem.

Érdemes ADAPTÁLNI!



BAYSTACK™ 303 ÉS 304 ETHERNET KAPCSOLÓK

ELSŐ SZÁMÚ ÉRV:

Megszünteti a hálózatok torlódási pontjait

MÁSODIK SZÁMÚ ÉRV:

Rendkivül alacsony ár: $ 94/port*

HARMADIK SZÁMÚ ÉRV:

Egyszerű üzembehelyezés és konfiguráció

NEGYEDIK SZÁMÚ ÉRV:

Alkalmas mind egyéni felhasználók, mind szegmensek közötti kapcsolás megvalósítására

Az Ön vállalati hálózata is növekedésben van. Megvannak a bizonyító hálózati torlódási pontok. De eddig nem talált anyagi lehetőségeinek megfelelő megoldást a tisztán kapcsolt technológia alkalmazására. A Bay Networks Adaptive Networking lehetőséget kínál a hálózat költséghatékony korszerűsítésére.

Egyedül a Bay Networks BayStack™ 303 és 304 Ethernet kapcsolók biztosítják mindenki számára elérhető áron a nagysebességű kapcsolt Ethernet technológiát, mind az egyéni felhasználók, mind a lokális hálózati szegmensek számára.

Hogy tetszőleges alkalmazási- és költségigénynek megfeleljen, a BayStack 303 24 dedikált 10Base-T Ethernet porttal rendelkezik (BayStack 304 esetében 12). Ezenkívül egy vagy két 10/100 Mbit/sec automatikus sebességérzékelő port a szerverek és a gerinchálózat számára, valamint RMON menedzsment. Mindkét eszköz esetében 1-1023 fizikai címet tartalmazó szegmensek alakíthatók ki.

Ha úgy gondolja, hogy itt az ideje a fejlesztésnek, ne késlekedjen. Látogassa meg www.baynetworks.com/bs303-4/hbo WEB lapunkat, küldjön egy emailt az akun@baynetworks.com címre, vagy hívjon minket az alábbi ingyenes fax: 44 181 832 3060.

Bay Networks

44 181 832 3060

** A BayStack 303 US listaára szerint*

www.baynetworks.com/bs303-4/hbo

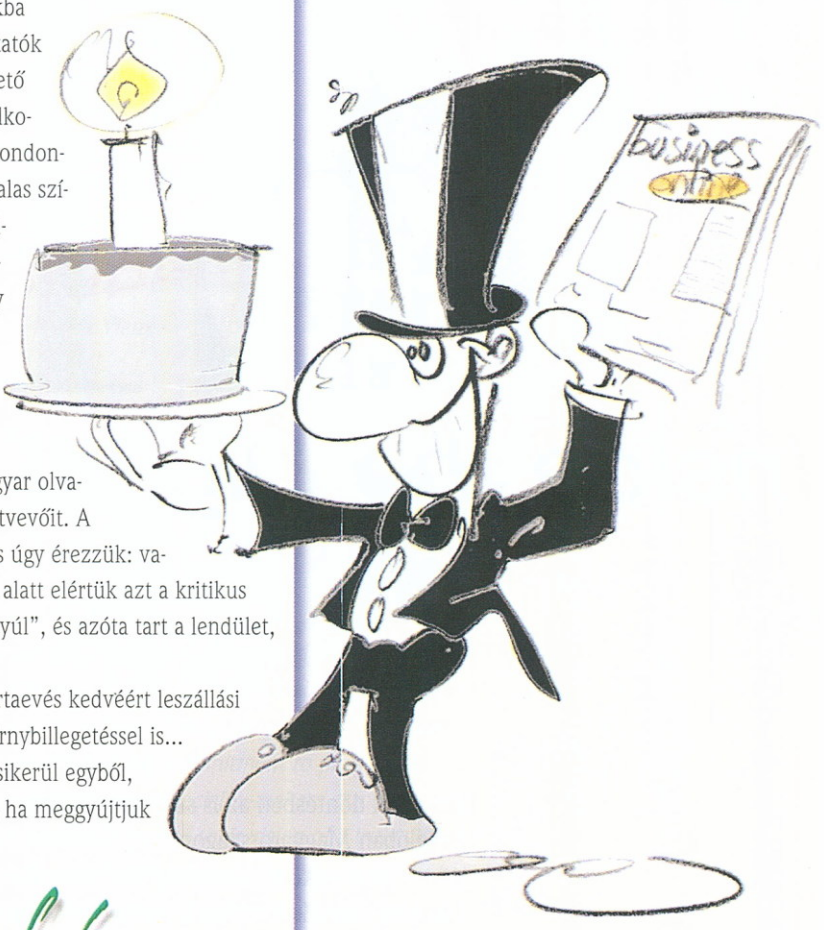
© 1997 Bay Networks, Inc. BayStack is a registered trademark of Bay Networks, Inc. All other trademarks are the property of their respective holders.

EGY ÉV

1996. október. Ez állt az első Business Online fejlécén. Illő tehát, hogy körülálljunk legalább egy virtuális tortát, és elfújjuk az első gyertyát: túléltük azt az esztendőt, amely minden világrajött számára a legnehezebb.

Most, hogy megvolt az önköszöntő, bevallhatom: majd elfelejtettük. Kisebb dolgunk is nagyobb annál, hogy itt zsúrozzunk meg tortázzunk. Jelen októberi fejléccel ellátott számunkat meg kell jelentetni szeptember 28-ára, hogy a világ minden sarkából idesereglett IT-szakemberek láthassák: a magyar számítástechnikusok is hozzá tudnak szólni korunk nagy problémáihoz, nekik is van véleményük a számítástechnika és a telekommunikáció konvergenciájáról, a biztonságtechnikáról, a szoftverdisztribúció jövőjéről. De levegőt venni sincs időnk, jön a Compfair, s október második felére bizony „öregnek" fogjuk érezni azt a számot, amely szeptember 28-án már megjelent, gyorsan össze kell hát rakjuk a következő Business Online-t is... Azzal persze, hogy mennyire „busy" az életünk, persze eszünk ágában sincs panaszkodni. Éppenséggel dicsekedtünk, de ha erről az értelmezésről is lebeszéljük olvasóinkat, akkor tekintsék válasznak arra a kérdésre: *„hogy van a kis csecsemő?"*

Köszönjük, megvagyunk. Azt az interfész szerepet, amit az informatika és az üzleti élet között kinéztünk magunknak, mára azok a rendezők is ránk osztják, akik az informatika és az üzleti élet fő folyamatait felügyelik, vezénylik. Az interfész, az összeköttetés egyik fele, hogy a lapot olvassák, a másik, hogy azok, akiknek üzenetük van ehhez az olvasóréteghez, rajtunk keresztül akarják eljuttatni. Egy év alatt a Business Online tisztes rangot vívott ki magának az informatikai-üzleti lapok mezőnyében. Fizető adatbázisokba építik be cikkeinket, hivatkoznak lapunkra a legnagyobb szolgáltatók igazgatósági ülésein, partnerként fogad el bennünket a világ vezető IT szakemberei számára konferenciát rendező cég. A hazai vállalkozások, a világcégek magyarországi képviseletei mellett ma már Londonból, Münchenből, vagy éppen a Szilícium-völgyből adnak fel oldalas színes hirdetéseket a Business Online-ba, a világ minden tájáról küldik E-mailben, faxon, levélben a sajtóanyagokat, hívnak bennünket termékbejelentésekre Genfbe, Belfastba, Los Angelesbe, vagy éppen Újpestre, Székesfehérvárra, Nagykanizsára, a Budai Várba.



Vannak magazinok, amelyek repülő-rajttal indulnak, több évtizedes amerikai vagy nyugat-európai múltjuk során ismertté vált nevük alapján a magyar verzió lendületből hódíthatja meg a magyar olvasóközönséget, a magyar üzleti és informatikai élet tevékeny résztvevőit. A Business Online-nak nem adatott meg ez a fajta dobbantó. Mégis úgy érezzük: valamiképp a mi rajtunk is repülőrajt, nekifutottunk, másodpercek alatt elértük azt a kritikus sebességet, amelynél a felhajtó erő már „az ember szárnyai alá nyúl", és azóta tart a lendület, repülünk...

Kár lenne, hát bármiféle évforduló kedvéért lefékezni, a nagy tortaevés kedvéért leszállási engedélyt kérni. A gyertyát elfújhatjuk egy erőteljes tisztelgő szárnybillegetéssel is... (Vagy lehet, hogy nem is jó ómen a gyertyát elfújni? Tudom, ha sikerül egyből, teljesül a kívánságunk... De hát a mi kívánságunk akkor teljesül, ha meggyújtjuk inkább a másik végén is!)

Kerekasztal lovagjai

Az informatikai iparág vezetői Budapesten

Az ETRE konferenciát (European Technology Roundtable Exhibition) 1990 óta minden évben megrendezi a konferencia- és kiállítás-szervezéssel foglalkozó Dasar. A rendezvény célja, hogy találkozhassanak, és kötetlenül vitatkozhassanak a világ élvonalába tartozó, vagy oda tartó informatikai vállalatok vezetői. Idén, szeptember 28. és október 1. között, Budapest az esemény helyszíne.

Ausztria, Franciaország, Spanyolország és Németország után Magyarország az első kelet-európai ország, ahol kerekasztalt rendeznek. Fővárosunk ideális környezetet nyújt a konferencia számára, az eseményeknek a Hyatt szálloda ad helyet. A döntésben az is szerepet játszott, hogy a régióban Magyarországon a legfejlettebb IT-ipar. A nemzetközi kapcsolatokkal rendelkező hazai informatikai – főleg szoftveres – vállalatok évek óta képviseltetik magukat a rendezvényen, az idén azonban a budapesti helyszínnek köszönhetően még nagyobb számban vesznek részt a konferencián.

Így aztán az olyan vezető személyiségek mint James Barksdale, a Netscape vezetője, Eckhard Pfeifer a Compaq vezére, Roel Piper, a Tandem, Eric Benhamou, a 3Com elnök-vezérigazgatója és sokak mellett – a korántsem végleges adataink alapján – az alábbi hazai informatikai vezetők vesznek részt rendezvényen: Bedő Erik, a MatávCom vezérigazgatója, Bojár Gábor a Graphisoft Rt. elnöke, Gyurós Tibor a Synergon Rt. elnöke, Horváth János, a MEH informatikusa, Michael Lebeau, Matáv termékmenedzsment ágazati igazgató, Howard Pennington, Andersen Consulting, Technology Integration Services, régió-igazgató, Reisz Attila, Microsoft Magyarország Reszler Ákos, a Recognita Rt. ügyvezető igazgatója, Salamon Márton, az ICON ügyvezetője, Stark Gáspár, a Bull Magyarország, Szlankó János, a KFKI Számítástechnikai Rt. elnöke, Tankó Zoltán, a Matáv üzleti kommunikációs ágazatának igazgatója és Vadász Pál, a Montana elnöke.

A konferencián természetesen lapunk munkatársai is jelen lesznek, beszámolóinkat decemberi lapszámainkban olvashatják.

Alex Vieux, a szervező Dasar elnökének köszöntője az ETRE konferencia résztvevőihez

Kedves Kolléga,

Egy olyan iparágban, ahol állandó a változás, egy dolog nem változik: az információ-technológia továbbra is nagy hatást gyakorol a gazdaságra, a hardver- és a szoftveripar világszerte vezető szerepet tölt be. Mindenki számára világossá vált, hogy az IT-infrastruktúra megfelelő kiválasztása nem csak a vállalatok, hanem az országok számára is kritikus tényező, döntően befolyásolja a versenyképességet.. Csak az USA-ban kilencmillió, magasan kvalifikált szakember dolgozik az IT ágazatban, de ez a szektor más fejlett országokban is vezető helyet élvez.

Az éves gyakorisággal megrendezett ETRE konferencia világszerte nagy ismertségnek örvend, hiszen fórumot kínál 45 ország informatikai vállalatvezetője, tudósa, újságírója számára, hogy felfedezzék, megismerjék a holnap kihívásait. A nemzetközi piacok növekvő összetettsége és a fejlett országokban dúló deregulációs hullám arra késztetett minket, hogy egy olyan eseményt hívjunk életre, ahol a döntéshozók találkozhatnak, megoszthatják egymással ötleteiket és a jövőre vonatkozó elképzeléseiket. Az ETRE egy zártkörű találkozó, ahol a részvevők száma limitált: maximum 500 vezető, pénzügyi igazgató, vállalkozók, befektetési bankárok találkozhatnak, és építhetnek kapcsolatokat a zseniális ötleteket kiagyaló szakemberekkel.

Az idei évben az ETRE küldetése talán még fontosabb, mint valaha, hiszen valóban forradalmi eseményeknek vagyunk részesei. Elkezdődött a fogyasztói- és az elitnek számító számítástechnikai iparág egyesülése. Alapvető változások elé néz a vezetékes, illetve vezeték nélküli távközlés is. Konvergencia, dereguláció és globalizáció jellemzi a mai technológiai ipart. A régi paradigmákat újra kell gondolnunk és a most megjelenő fiatal, dinamikus vállalatok eddigi stratégiájuk alapos átgondolására késztetik a piac tradicionális szereplőit.

Jelentősen növeli az ETRE konferencia kompetenciáját az, hogy a kerekasztal-viták elnöki posztjának betöltésére neves nemzetközi gazdasági magazinok szerkesztőit kértük fel. Ezek az újságírók más szemszögből látják az eseményeket, és kritikus szemléletük garanciát jelent arra, hogy a legizgalmasabb kérdések kerülnek napirendre.

Korábbi tapasztalataink alapján bátran állíthatom, hogy ez a találkozó lényegesen többet jelent a résztvevők számára egy szokásos iparági összejövetelnél. A konferencián új üzleti kapcsolatok születnek, szövetségek alakulnak, és személyes találkozóra nyílik lehetőség a jelentős, vagy eddig ismeretlen, új vállalatok vezetőivel.

Kívánom, hogy részvétele eredményes legyen.

Alex Vieux
elnök

Inside the Digital Tornado

Dear Colleague,

In an industry where change is constant, one thing has not changed: the IT sector's rich impact on modern economies in both hard and soft goods continues to make headlines. it has grown clear that timely use of It is crucial to the competitiveness of both corporations and countries. In the United States alone, the It sector employs nine million highly skilled professionals. In other nations, from Japan and Germany to Israel and Taiwan, it ranks first among the priorities of the major industry players.

Thus ETRE, the sole forum where CEOs from 45 nations, along with public officials, and journalists explore tomorrow's challenges, has gained a unique prestige worldwide. The growing complexity of international markets and the effects of worldwide deregulation have validated our commitment to produce an exclusive event where decision-makers can meet, exchange ideas and expose their vision of a truly global future. Limited to 500 leaders, this is a close-knit assembly where financiers, venture capitalists, and investment bankers rub elbows with the entrepreneurs and visionaries who impact, through their product and services, the lives of countless individuals and organisations. →

In 1997, ETRE's mission is more crucial than ever. The long-awaited merger of consumer electronics and the computer industry looms on the horizon, and the telecommunications and wireless worlds have entered a new era. In short, the combination of convergence, deregulation and globalization which characterizes today's technology industry, demands a redesign of the old paradigms, as it offers a chance for the traditional players to redefine themselves against the threat of the young start-ups carving out their own space.

ETRE excels at highlighting these trends because of the integral contribution of the conference chairpersons. These prominent international journalists add their invaluable insight to the editorial process. They select the hottest topics and invite the most exciting speakers, moderating the discussions between participants and stirring debates during the keynote sessions.

Our survey of former attendees reveals that the conference surpasses the usual expectations of an industry gathering. At ETRE you will strike unexpected alliances; learn about new and surprising companies; develop your business and prospects; widen your perspective and your vision. At ETRE, you will take the first step into next millennium.

I look forward to welcoming you in Budapest.

Alex Vieux
chairman

Kerek asztal – éles viták

A konferencia súlypontját képező kerekasztal viták során az ETRE neves újságírókból (Economist, Fortune, Financial Times, stb.) álló moderátorai vezetik a résztvevők közötti kötetlen eszmecseréket. A legérdekesebb témákhoz – cikkek formájában – lapunk is hozzászól. Kompetens hazai informatikai vállalatok vezetőit kértük fel arra, hogy fejtsék ki álláspontjukat arról, hogyan konvergál a számítástechnika és a távközlés, helyettesítheti-e az aprópénzt egy kis chipkártya, és milyen új szoftver-felhasználási szokások elterjedésére kell számítanunk a közeljövőben. Szakértők véleményeit olvashatják az Internet biztonságáról, arról, hogy ki tud pénzt csinálni és hogyan az Interneten? Mi lesz az új világszabvány? A Java CORBA? Az egyik kiemelt kerekasztal-téma arról szól, hogyan építi birodalmát a Microsoft? Ehhez a kérdéshez lapunk munkatársa fűzi hozzá véleményét, és megosztja olvasóinkkal a szoftver-óriás redmondi főhadiszállásán tett látogatásának tapasztalatait is•

Round table – serious discussions

The European technology Roundtable Exhibition hosts the leading industry visionaries and societies. ETRE, the premier international conference for information technology, offers companies a chance to increase their global visibility and gives industry leaders the opportunity to raise their profiles as they describe today their vision of tomorrow.

At ETRE '97 in Budapest, discussions will center around the theme: „ Information on Demand – Communication – Content: Inside the Digital Tornado." The accelerated convergence of the telecommunications, networking, computing and media worlds is creating a new set of equations that will be analyzed in depth during this three-day series of debates, discussions and exploration.

Mielőtt átadnánk a szót a hazai hozzászólóknak, a következő négy oldalon néhány olyan témakörnek a beharangozóját adjuk közre, amelyekkel magyar nyelvű cikkeink nem foglalkoznak. Azt gondoljuk, hogy ezek a kérdések korántsem érdektelenek számunkra. Elvégre a tőkebefektetésekről, az online szolgáltatásokról, a digitális szórakoztató-elektronikáról, a PCTV-ről, az Internet telephony-ról, valamint a technológia és a gazdaság kölcsönhatásairól van szó! (Az ETRE konferencia kulcstémáinak ismertetőit a kerekasztal-elnökök tolmácsolásában olvashatják.)

VCs and Innovation

Chaired by Alex Vieux

One year after the most lucrative cycle for venture capitalists, we might be reaching a dead end. During 1996, the sand hill road tycoons and their peers danced the macarena all day while going to the bank.

The NASDAQ surge made the endeavor even more obscene: young partners at these firms would draw several million dollar paychecks upon nursing entrepreneurs for less than two years. Nothing could go wrong as a Silicon Valley driven economy lead the world an put even more dollars under the governance of this new nouvearish.

Internet deals mushroomed and valuation soared to Himalaya heights. But by now, reality has to sink in. Many 'me too' deals have started to unravel their genetic weaknesses. The shortage of management talent in the industry has made it even worse. Java has not taken off by a long shot and few customers will pay until electronic commerce application flies.

VC's have seen difficult cycles before, but one can expect that the next wave of returns will disappoint many limited partners, the usual funding resources, and will trigger pruning the trees of the profession. The true question is, how to separate the wheat from the shaft when no preexisting business model is reliable.

Convergence and competition outside the VC community are also transforming the overall equation. In effect, corporate business development flush funds are being thrown as well at entrepreneurs, at least in America. Telcos and networking benmoots are catching up and snapping young start-ups or investing on day one. So, by the end of this year, there will be almost as much money invested from those players as from the VC's.

Of course, this gloomy perspective should not lead us to cry over the VC community. Their value, their experience, and their newly born interest in international markets gives them a fair advantage over the recent players. At this roundtable, we'll examine the trend of the VC community and assess where it's going, which are the deals they look at in priority and how they are willing to pay to keep the macarena going.

IPO Market: Show Me the Money

Chaired By Steve Kaufman

The IPO market for technology stocks has been disappointing in 1997 in the wake of record-smashing 1996, partly because of the sharp underperformance of small stocks versus big stocks in the first half of the year. Through early June, 72 high-tech IPOs went public at a total of $2.2 billion, down from 162 deals valued at $9.2 billion in the same period in 1996.

The technology IPO market finally began showing signs of life in May, however, as small stocks began a long-overdue rally. Hot deals included Rambus Inc., a Mountain View maker of

imbedded chip software that speed data flow between memory chips; Amazon.Com, a Seattle-based web site purveyor of books; and LHS Group Inc., an Atlanta maker of client/server billing and customer service software, mostly for the telecommunications industry.

Will the good times continue to roll?

There is strong support for both a negative and a positive case. While the US economy unquestionably has slowed from the firs quarter's torrid 5.8% annual rate of groth, it still appears to be growing faster than the inflation-obsessed Federal Reserve would prefer. If the Fed increases rates again this year, that could easily pummel both the broad market and the IPO market.

On the other hand, few technology stocks, unlike other stocks, are grossly overvalued, and technology stocks have withstood broad market sell-offs five times since 1970. Moreover an unusually large number of new product cycles are in the works as corporations upgrade to Microsoft Windows NT, sparking huge demand for new hardware and software.

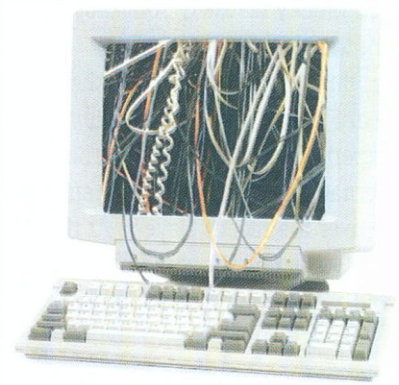
It's too late for 1997 to set another high-tech IPO record, but could one be in the works for 1998? And, in the interim, if high-tech IPOs continue to disappoint in 1997, is the sharp increase in acquisitions at rich premium sufficient to keep the latest flock of fledgling technology companies vibrant.

Inside the Digital Tornado

Getting closer to the customer: Online services and extranets

Chaired by Guiseppe Caravita

Extranets are buzzwords of today's Internet. They bring the possibility to connect real time, with security and ease, hundreds of customers, partners, tele-workers and third-parties directly to the corporate Intranet. Giving users access to the inner databases and the most sensitive data and procedures is vital. Building an extranet is a very challenging task to be rewarded with great returns. A well architectured extranet may induce a revolution in the logistic corporate structure. The operation processes can become leaner, cost-efficient, disintermediate and swift. On the front end are sophisticated multimedia Web servers, firewalls for security and in some cases specialized clients and bulletin board servers. On the back end are database and corporate data warehouse, transaction systems and workgroup servers. Moreover, an extranet for electronic commerce can multiply the company market presence and visibility.



How does one cope with this complexity? Which solutions are already available? Which will be success stories? When will the extranet be the focal point of the new networked global economy?

Is there money to be made in Digital Entertainment?

Chaired by Tony Perkins

Since the last ETRE conference, Microsoft paid 450 million dollars to purchase Internet television start-up Web TV and invested 1 billion dollars in Comcast, a large US-based cable company. Many pundits view these bets by Microsoft as an indication that digital entertainment was finally going to become more than a euphemism for computer action games played by misguided adolescent boys and onebit CD ROMs for librarians. If Microsoft's

world view prevails, we will all soon be accessing digital content over the Internet not only through our PCs, but also through smart television sets and other electronic devices.
In concert with the trend toward delivering entertainment content over the Internet, another digital format is also emerging the digital versatile disk, more commonly referred to as DVD. DVD promises ten times the storage capacity of a CD-ROM, thereby allowing enough space for a full-length feature film and music CD quality sound. Are these new emerging platforms going to provide entertainment content entrepreneurs new ways to make money, or are consumers going to stay with playing Mario Brother on their game machines and Myst in the CD ROM format? This panel will discuss the emergence of new digital entertainment platforms and the opportunities they present for entrepreneurs to cash in.

The emergence of the PCTV

Chaired by Michael Rogers

By now, industry veterans are perhaps a bit weary of the word 'convergence' – but at long last, it's finally starting to happen. The television and computer are beginning to blend. Indeed, in other generation or so, children may even be amazed to hear that – back in the old days – we actually considered them to be two separate devices. Already one can buy television sets that are branded by computer companies, television manufacturers are turning out sets are Internet-ready and various set-top boxes increasingly give existing television sets computer like qualities. By the fall of 1998, when high-definition digital television begins broadcasting in the US, the worldwide rush will be well underway to claim leadership in this next generation of interactive devices. How quickly will this impact the existing computer and television industries? Who will initially take the lead? Will the center of interactivity in the home be the television or the PC – the experience at 12 feet or the experience at 12 inches – or will it be both? How does the convergence of PC and TV change the terrain for hardware manufacturers and software producers? What standards will dominate as the computer-TV combination moves into the mass-market? This roundtable will attempt to gaze into the media landscape of the next century and surmise just what surprises await us both the big and little screens.

Content providers on the Net

Chaired by Michael Rogers

Throughout this decade, traditional content providers – whether broadcast, print, or film – have been reassured by the creators of interactive media that 'content is king.' And there's little doubt that, in the long run, great story-telling, trusted brands, compelling personalities and quality entertainment are what bring audiences back for more – not simply technology, no matter how compelling the newest interactive delivery mechanism may seem to its investors. Yet by now, 'king' content owners are beginning to wonder just how they will manage to pay the royal bills in the realm of new media, as no consistently successful business model has yet emerged. And the current Internet is producing neither significant advertising or subscription returns for content providers in a medium still dominated by entirely free content. Indeed, in years to come, this may be viewed as the Golden Age of the Internet – simply because so many hundreds of content providers are giving away free what they charge money for in other media. But where is the gold for the producers themselves? What kind of services and revenue structures need to be invented to make a business out of new media? Are there enabling technologies still required or is it simply a matter of more clearly defining the purpose and value of new media? What models show the most promise thus far? Our roundtable members will consider in depth this compelling new challenge to traditional content producers.

The effects of technology on economies

Chaired by Norbert Lossau

Technology drives the US economy and several other whose growth rate has accelerated during the nineties. No statesman in modern countries can ignore the effort deployed by emerging states in Asia, Israel or Latin America to develop an IT hub, to enhance their population's computer and Internet literacy. What is the weight of public policy as a success factor for these countries? Which type of legislation, intellectual property and stock option laws work? Which states or countries fare well? What will tomorrow look like? Is Europe running late? All these topics will be advised by a premier group of consultants, bankers, analysts, economists and attorneys.

Voice on the Net

Chaired by Azeem Azhar

In three years telephony over the Internet has come along way, from crackly half duplex to encrypted, quality full-duplex communications. The public Internet and IP-based networks are now being used to deliver lower cost, quality communications. How much further can Internet telephony progress? Is it the future of the call back market? Are the barriers to its increased propagation regulatory, technological or market-based?

Internet on fire: the bandwidth explosion

Chaired by Azeem Azhar

As the Internet has exploded in popularity, we've also seen it mature. Access bandwidths have risen from low-speed modems to 56 kbps and beyond for personal users, while 1 Mbps connections are not uncommon for larger firms. Backbones have also expanded? the larger Internet providers are talking of gigabit-scale backbones for 1998. Internet traffic is now a significant part of the world's telecom traffic. But like gargantuan, whose appetite knew no bound, Internet users and the applications they use are seamingly gobbling more and more of the available capacity. The maturation of the Internet will involve thinking about – and answering – a number of questions. How will capacity expansions be financed? How will users pay? Will the Internet continue to develop as a predominately open network or will high-capacity, guaranteed service enclaves start to develop? Will the future Internet resemble the Internet of 1997 but a higher bandwidths and lower latencies? Or will it follow a different formula?

IT Infrastructure: Who will pay the bill?

Chaired By Alan Cane

Funding, developing, and constructing the infrastructure necessary for the tomorrow's information environment will be a daunting task. To give only one example, the various consortia competing to provide the first satellite based, global hand-held cellular phone services are all spending multi-billion dollar sums to place satellites in orbit and create new handsets.

The Existing infrastructure is inadequate. The intranet is creaking and is, at times, close to collapse. There is a surfeit of capacity for conventional telecoms – the incremental cost of sending a call round the world is close to zero – but a paucity of multimedia capacity. While most operators are experimenting with, or offering asynchronous transfer mode, the key to the information superhighway, it remains too expensive for widespread adoption.

This roundtable will discuss ways to fund the foundations of the superhighway, and the risks, if the necessary finance is not forthcoming.

Távközlés és számítástechnika: a kicsik most is kiszorulnak?

A távközlés és a számítástechnika konvergenciájának egyre több jelét láthatjuk az informatika világában. Ennek egyik igen látványos példája az Internet-telefónia, de számos más technológia és megoldás esetében is megfigyelhető a közeledés. A jelenség egyébként nem ma kezdődött: már régebbi példának számít a struktúrált kábelezés megjelenése a számítástechnikában, ami lényegében nem más, mint a távközlésben bevált pont-pont kapcsolatok felélesztése egy magasabb minőségben, nagyobb sebességgel. Ilyen a „switching" megjelenése is, ami a telefonközpont kapcsolástechnika megvalósítása a LAN hálózatokban, nagyságrendekkel nagyobb sebességgel.

A jelenlegi folyamatok során mindkét fél tanul egymástól, és olyan technológiák jelennek meg, amelyek mindenképpen igen szoros együttműködést igényelnek a telekommunikáció és a számítástechnika között. Nem csak Interneten, de Frame Relay hálózaton is lehet hangot szállítani, és rohamosan terjedni kezdenek a számítógépes telefon megoldások, a számítógépes videokonferencia rendszerek, amelyek a két terület további, igen szoros integrációját igénylik.

Az üzletben – a távközlési cégeken és a rendszerintegrátorokon kívül – a számítástechnikai és távközlési gyártók is részt vesznek, valamint hamarosan érezhetően megmozdulnak a szórakoztató elektronika óriásai: A TV-PC-ISDN adapter megjelenése nincs is már olyan messze, de ebben az üzletben csak az igazán tőkeerős, multinacionális gyártók tudnak részt venni.

Tehát a konvergencia kiterjed a média eszközeire is, hiszen kábeltévés hálózaton lehet hangot, adatot, Internetet továbbítani, és rövidesen elterjed az erősen számítástechnikai háttérigényű video on demand szolgáltatás. A TV-ket könnyen NC funkcionalitással lehet felfegyverezni, és ekkor a JAVA segítségével komplex alkalmazások (például home banking) futtatására lehet a készüléket felhasználni.

A konvergencia, a kínálat szélesedésével, a jobban testre szabott megoldásokkal mindenképpen a piac méretének általános növekedéséhez vezet, egyre nagyobb sávszélesség, egyre

Telecom and Computing

More and more signs of convergence of telecommunication and computing can be seen in the world of informatics. One of spectacular examples is Internet-telephony, but in case of numerous other technologies and solutions the approach can be noticed.

During the present processes, enterprises of telecommunication and computing world learn from each other and technologies that require close co-operation anyway. Convergence extends to media tools as well, because sound, data and Internet can be forwarded on cable TV network and video on demand service that strongly requires a computing background will spread soon. TVs can be easily equipped with NC functionality and then the device can be used to run

több- és komplexebb eszköz kell az igények kielégítéséhez. Ez együtt jár a sikeres teljesítéshez szükséges tudásszint növekedésével, és mind gyártói, szolgáltatói oldalon tőke és tudáskoncentrációhoz vezet. Ezt a jelenséget mindenki észleli, a világpiacon nap mint nap létrejövő összeolvadások és felvásárlások kapcsán.

A rendszerintegrátorok szerepe szerintem középtávon biztosan megjósolható: a többségében monopolhelyzethez szokott távközlési cégek nem tudnak a piac által igényelt számítástechnikai-távközlési integrált szaktudással, rugalmassággal és kedvező árral megjelenni, ezért a holdudvarukba fognak vonzani olyan cégeket, amelyek segítenek a standard szolgáltatások értéknövelt csomagokban történő értékesítésében, a vásárolt szolgáltatási érték növelésében, az üzletek gyorsításában, adott esetben új, a piac által igényelt szolgáltatások kifejlesztésében.

Biztos, hogy ez a piac a konvergencia után is távközlési jellegű marad abban az értelemben, hogy jelentős tőkeerőt, makroszkopikus méretű beruházásokat igényel. Ezek a jelenlegi távközlési infrastruktúránál rövidebb, de még mindig többéves megtérüléssel rendelkező projektek lesznek, azért nem valószínűsíthető, hogy sok gyártó vagy multinacionális rendszerintegrátor tud sikeresen belépni erre a piacra.

Az Internet-telefónia csak egy átmeneti piac, amely főként a nemzetközi hívások díjaránytalansága miatt alakult ki. Amennyiben tömegessé, garantálttá, és a jelenleginél jobb színvonalúvá válik a szolgáltatás, a távközléshez hasonló méretű és komplexitású infrastruktúrát fog igényelni. Nap mint nap hallhatjuk, hogy az Internet kapacitás problémákkal küzd, és hogy túl komplex a hálózat. Megítélésem szerint az Internet telephony azért nem jelent veszélyt a távközlési vállalatokra, mert a kifejlődését előidéző okok könnyen megszüntethetőek, másrészt a terjedése a műszaki háttér miatt korlátos, illetve a fejlesztések, bővítések után árában konvergál a valósan árazott hagyományos megoldás szintjéhez.

Mindezen – talán negatívnak tűnő – gondolatok ellenére meg vagyok győződve arról, hogy a számítástechnikai indíttatású, távközléssel fertőzött, a mainál szükség esetén nagyságrendekkel nagyobb, rugalmas sávszélességet biztosító és mind komplexebb szolgáltatásokat felölelő infrastrukturális átalakulás megállíthatatlanul halad előre, igen nagy valószínűséggel az ATM technológia mentén. CZAKÓ FERENC VEZÉRIGAZGATÓ-HELYETTES, SYNERGON RT.

Inside the Digital Tornado

complex applications (e.g. home banking) using JAVA

Internet-telephony has come off mainly because of disproportion of charges for international calls. On my opinion, Internet telephony does not endanger telecommunication companies because the reasons that caused its development can be easily eliminated.

I trust that a change of infrastructure motivated by computing, infected by telecommunication, providing much larger bandwidths than today and including complex services is going ahead - with high probability towards ATM technology.

Smart Cards, New Pocket

Maybe we shall have to utterly take leave of money functioning as the most native means of payment? Cash purchases of bigger amounts are replaced even today by the use of credit cards, but smaller items are still paid by coins. Prospectively it will not last long.

Electronic wallets are vehicles for general use. The adjective general is very important, because the cards used at filling-stations an telephone cards function as similar means of payment – with the difference we they can pay by them in specific places.

The career of electronic wallet is still standing before evolvement. Up to now, usually localized systems usable only in one country were formed. National networks that operate successfully encourage international credit card companies to come out with their own cards. The future is obviously is for such systems like Visa and Europay, because these electronic

Aprópénz helyett chipkártya

Ha beválnak az előrejelzések, akkor a közeli jövőben végképp el kell búcsúznunk nem csak a papírpénztől, hanem a legősibb fizetési eszközként funkcionáló pénzérméktől is. A nagyobb összegű készpénzes vásárlásokat – a fejlett bankrendszerű országokban – már ma is a hitelkártya használata váltja fel, a kisebb tételeket viszont egyelőre még aprópénzzel fizetjük ki. Belgiumban viszont már az újságárusnak is egy kis plasztik lapot nyújtanak át azok, akik meg szeretnék venni kedvenc lapjukat. Természetesen nem hitelkártyáról van szó, hanem az elektronikus pénztárca néven közismertté vált új fizetési eszközről.

Az elektronikus pénztárca ötlete Franciaországból származik. Viszonylag nem túl régi az ötlet, így még nem sikerült meghódítani az elektronikus pénzmozgások alkalmazásában élen járó Amerikát, ellentétben néhány kisebb, kísérletező kedvű európai országgal. Nálunk is még csak most kezdődik a chipkártya karrierje, tehát érdemes áttekinteni, mi is az alapvető különbség az elektronikus erszény és a hitelkártya között.

A hitelkártya mágnescsíkja a bankszámlaszámon és a kártyán lévő néven kívül gyakorlatilag semmilyen egyéb információt nem tartalmaz. Készpénzfelvételnél, vagy POS-terminálnál történő fizetésnél minden esetben meg kell vizsgálni a hitelképességet, és a tranzakciókat közvetlenül a folyószámlán vezetik. Vagyis, a hitelkártya csak az azonosításra szolgál. Ehhez képest a digitális pénztárcák memóriájukban „tárolják" a pénzt. A fizetés során is valóságos pénzáramlás történik. Hasonlóan a telefonkártyákhoz, a kártyáról törlődnek, a leolvasó terminálba pedig beíródnak a (pénz)egységek. Nincs szükség a hitelképesség ellenőrzésére, PIN kódok beütésére, bár az megadható, hogy – a biztonság érdekében – egy bizonyos, nem túl magas összeghatár felett, már kódot kérjen a rendszer.

Money: What Can I Buy?

wallets can be used anywhere in the world.

The possibilities to use electronic wallets are endless: certain memory areas of a chipcard can be separated for telephone cards that work on the base of tariffs pulses, thus they can operate as rechargeable telephone cards. Separate memory areas might store personal and health data, this can be the ID for access systems and for networks as well. Cards storing 128 kbit data are already existing and the technology is developing apace. As cards contain not only own memory but a processor as well, their safety is much greater than that of traditional tools.

A Bull piacvezető pozícióval rendelkezik a chipkártyák – és ezáltal az elektronikus pénztárcák gyártása területén is. A cég szakembereinek definíciója szerint az új kártya egy általánosan felhasználható értékhordozó eszköz. Az általános jelző igen fontos, hiszen hasonló fizetési eszközként funkcionálnak a benzinkutaknál használatos kártyák, és a telefonkártyák is, azzal a különbséggel, hogy csupán egy meghatározott helyen lehet velük fizetni.

Az elektronikus erszény karrierje még kibontakozás előtt áll. A rendszer bevezetése minden esetben bankok közötti döntést igényel. Egészen mostanáig általában lokalizált, vagyis csak egy országban használható rendszerek születtek. Ilyen például a pilot-projektként induló, ma már gyakorlatilag országos ellátottságot biztosító belga Proton hálózat. A sikeresen működő nemzeti hálózatok arra ösztönzik a nagy, nemzetközi hitelkártya-társaságokat, hogy ők is megjelenjenek saját kártyáikkal. A jövő nyilván a Visa és Europay féle rendszereké, hiszen ezeket az elektronikus bukszákat bárhol a világon használhatjuk, bár sokak szerint a lokalizált rendszerek is kielégítően működhetnek, hiszen az aprópénz napi használata főleg a lakóhely, munkahely környékén jellemző.

Több mint valószínű, hogy a meglehetősen elmaradott, lecserélésre szoruló mágnescsíkos hitelkártyákat olyan mikroprocesszoros chipkártyákkal váltják fel, amelyek elektronikus erszényt is magukban foglalnak majd. Az erszényeket az ATM automaták segítségével is feltölthetjük: az automata a számláról leveszi a pénzt, és áthelyezi az elektronikus tárcába.

Az elektronikus pénztárca felhasználási lehetőségei szinte végtelenek: a chipkártya egyes memóriaterületei elkülöníthetőek a tarifaimpulzusok alapján működő telefonkártyák számára is, így feltölthető telefonkártyaként funkcionálhatnak. Külön memóriaterület tárolhatja a személyes és egészségügyi adatokat, ez lehet az azonosító a beléptető rendszereknél és a hálózatoknál is. Már ma is léteznek 128 kbit adatot tároló kártyák, és a technológia rohamosan fejlődik. Mivel a kártyák nem csak saját memóriát, hanem processzort is tartalmaznak, ezért biztonságuk nagyságrendekkel nagyobb, mint a hagyományos eszközöké. Ha semmi más, akkor ez egymagában is elég indok a bevezetésük mellett. • VARGA ZSIGMOND

Komputer biztonság:

Az Internet kockázata elsősorban attól függ, hogy kik és mire használják a világhálót. Igazán szenzációs tanulmányokat lehetne írni a betörők szemszögéből, most azonban próbáljuk meg a nem kevésbé izgalmas és fontos oldalról, a potenciális áldozatok felől megközelíteni a kérdést, illetve felvázolni a lehetséges védekezési eszközöket.

Első helyen kell szólnunk az egyéni felhasználókról. Ík azok, akik főleg információforrásként, hobbi, művelődés, szórakozás céljából használják a Web-et és egyelőre még csak töredékük (10-15%) vásárol, vagy használ home banking alkalmazásokat. Második helyen említjük, de a legújabb felmérés szerint ők vannak a legtöbben: a kis- és középvállalkozások alkalmazottjai. Ík általában saját vállalkozásuk érdekében, munkájuk támogatására használják a Web-et. A harmadik kategóriát a több száz, netán több ezer főt foglalkoztató, sok telephelyes nagyvállalatok képezik. Ezek viszonya az Internethez leginkább egy brontoszauruszhoz hasonlítható: igen nehézkes és lassú a reakciókészségük. Ennek ellenére már megjelentek a Web-en – legtöbbször egyszerűen presztízs okokból, és csak mellékesen az üzleti előnyök kihasználása érdekében. Az Internet felhasználói között ezen Góliátok munkatársai még elhanyagolható kisebbséget alkotnak, de az arány lassan változóban van, az ő javukra.

Az első kategóriát képező otthoni felhasználók kockázatai nem túl nagyok. Nyugodtan rendelhetünk CD-t az USA-ból, címet, nevet, telefonszámot, hitelkártya adatokat megadva. Sokan egy ilyen tranzakció után is boldogan élnek, és a számlájukat sem rabolták le. Az Internet használat kockázata (anyagi szempontból) semmiképpen sem nagyobb, mint a hagyományos hitelkártya tranzakciók esetében. Én nem nagyon szoktam rettegést látni a vásárlók arcán, miközben hitelkártyával fizetnek, pedig nyilván hallottak már visszaélésekről. A legvalószínűbb kellemetlenség, ami érheti az embert, hogy amint egyre több helyen megfordul a világhálón, elkezdik „nyilvántartani", és időről időre nem kívánt elektronikus információk özönét zúdítják rá (ezt hívják junk-mail-nek, vagy spam-nek).

Ezzel persze nem azt mondom, hogy a kockázat nem létezik, és nem kell a legújabb eszközöket bevetni az adatok bizalmasságának védelmében. Erre szolgál például a már ma is létező, a legtöbb WWW szerverbe beépített és titkos csatornát biztosító Netscape megoldás, a Secure Sockets Layer. Továbbá kialakulóban van a Netscape és a Microsoft által (ritka kivételként közösen) támogatott Open Profiling Standard, amely a fogyasztók adatainak védelmét célozza. A biztonságos pénzmozgást a SET (Secure Electronic Transactions) szabályozza, amely mögé az Internet-piac szinte minden neves szereplője felsorakozott, és megjelenését igen hamar várhatjuk konkrét termékek, például böngészők, WWW szerverek formájában.

Egészen más veszélyek fenyegetik a kisvállalkozásokat, amelyek az Internet kínálta olcsó marketing lehetőséget kihasználva, illetve egy alacsony rezsiköltségű Internet bolt gazdájaként WWW szervert működtetnek. Ennek során adatokat gyűjtenek a felhasználókról, megrendeléseket fogadnak és teljesítenek. Ezeket a cégeket erősen motiválja a védelem kialakítására saját maguk, adataik, szolgáltatásaik biztonsága, másrészt a vásárlók által rájuk bízott személyes adatok védelmének feladata.

az új szoftverek eldorádója

A védelem eszközei jelentik a dolog egyszerűbb oldalát. Jól kialakított és megfelelően felügyelt tűzfallal szemben egy külső betörőnek gyakorlatilag nincs esélye. A közelmúltban San Joséban tartott Netscape fejlesztői konferencián biztonsági szakértők megállapították, hogy ez évben még nem történt sikeres betörés tűzfalon keresztül. Ez az információ minden bizonnyal tükrözi a valóságot, de az én szememben a kérdés nem is annyira a tűzfal – mint biztonsági technológia – érettségéről, megbízhatóságáról, hatásfokáról szól. Sokkal inkább a felügyelet, adminisztráció, szervezés a lényeg. Egyrészt a betörések mintegy 80%-át belső munkatárs követi el, aki már a tűzfal mögött van, joga van jelszavas, mágneskártyás, titkosított módon hozzáférni a rendszerhez. Másrészt a maradék 20%-ban, a külső betörők esetében sem sikerül elsőre a betörés. Az újságok címoldalára kerülő sikeres betörési akciókat hosszú előkészítés, próbálkozások, tesztelgetések előzik meg, amelyek egy megfelelően kialakított rendszerben nagyon sok feltűnő nyomot hagynak maguk után. Megfelelő rendszerfelügyelet esetén még jóval a drámai végkifejlet előtt intézkedni lehet a védelemről.

A harmadik szereplő, a nagyvállalati szféra az eddigiek mellett további, komoly kihívásokkal néz szembe. Milliárdos forgalma, több száz alkalmazottja, több telephelye van. Vonzó célpont mind az alvilág, mind a konkurencia szemében. Kis cégnél az ügymenet egyszerű, az alkalmazottak jól ismerik egymást, talán jobban kötődnek is a még emberi léptékű munkahelyhez. Nagy cégek azonban – méreteiknél fogva – hajlamosak a bürokratikus működésre és ha nem kellően átgondolt a rendszer, lehetőséget kínál a zavarosban halászóknak. Ezért itt is be kell vetni minden lehetséges műszaki eszközt, tűzfalat, titkosítást, folyamatosan vagy szúrópróbaszerűen működő biztonsági megfigyelő és riasztó eszközöket, utólagos elektronikus napló elemzést stb.

Szerintem a legfontosabb azt felismerni, hogy a biztonság nem egy polcról levehető, dobozban tárolt valami, nem is pusztán konkrét termékek kombinációja, hanem egy rendszer, amit minden szervezet működésébe személyre szabottan kell beépíteni. Az egész alapja a biztonságpolitika, majd ennek szellemében a eszközök kiválasztása, a napi működtetési és ellenőrzési eljárások kialakítása, az emberek folyamatos képzése.

FÁBIÁN JÁNOS INTRANET ÜZLETÁG IGAZGATÓ, ICON KFT.

Computer Security: The New Software Eldorado

The risk represented by Internet primarily depends on who and what the world-wide web is used for.

In the first place we must mention individual users. They are those who use the Web mainly as a source of information, for hobby, education or entertainment purposes. We mention them at the second place, but at the same time, according to

the newest surveys they exceed in number: employees of small and medium-size companies. They use the Web usually in the interest of their enterprise, to support their own work. The third category is formed by large, multi-site enterprises that employ several thousands of people.

The risks of home users that build the first category are not high even in case of electronic payment – they are noways greater than in case of "traditional" credit cards. The most probable accident that can happen - as it occurs in the Web on more and more places, that from time to time floods of information are streamed on them (this is called junk-mail or spam).

Completely other dangers threaten small enterprises that - using the cheap opportunity for marketing or as a master of a low-cost Internet shop run a WWW server. These firms are firmly motivated to establish a protection for safety of their own, their data and service, and on the other hand, the task of protection of personal data confided to them by customers.

Vásárlás helyett:

„Information at your fingertips". Ez volt Bill Gates-nek, a Microsoft elnökének kedvenc szlogenje néhány évvel ezelőtt. Úgy hiszem, az akkor utópisztikusnak tűnő elképzelés az Internetnek köszönhetően mára többé-kevésbé megvalósult. Úgy látom, hogy a szoftver-használat területén egy újabb jelentős átalakulás elé néz az informatikai ipar.

Az évtizedekkel ezelőtt még luxusnak számító elektromos áram, vezetékes gáz és személyautó használata életünk szerves részévé vált. Korábban az IT, azaz információ-technológia is csak néhány kiváltságos ember játékszere volt. Ma azonban már ez is elemi szükséglet, mindennapi munkánk elvégzéséhez. Egyetlen vállalkozás sem létezhet számítógép nélkül, és a háztartások is egyre nagyobb számban használnak különféle célokra számítógépeket. Szoftverek nélkül a számítógép mit sem ér: minden számítógép-tulajdonos használ programokat a különféle feladatok ellátásához. A szoftverekkel több információhoz, kényelemhez és felhasználói szabadsághoz juthatunk.

Az idők folyamán egyre könnyebben lehet hozzájutni a szoftverekhez. Csak be kell mennünk a boltba, és le kell vennünk egy dobozt a polcról, de ma már sokszor elég letöltenünk a világhálózatról, vagy éppen lemásolni a szomszéd számítógépéről. Éppen a felhasználói szokások változása miatt kényszerülünk arra, hogy a szoftver-disztribúcióról alkotott elképzeléseinket is átgondoljuk. A végfelhasználónak ma sokkal inkább arra van szüksége, hogy rendelkezésére álljon a szoftver, amikor kell, mint arra, hogy megvásárolja. Hogyan igazodhatunk ezekhez az új felhasználói igényekhez?

Egy átlagos szoftver élettartama másfél év, utána jönnek az újabbak. Ennyi idő alatt legtöbbjük nem termeli ki a beruházást, és sok vállalat számára problémát jelent az is, hogy egy összegben kifizesse a programcsomagok árát. Ez a nehézség azonban könnyedén áthidalható, ha létrehozunk

A new paradigm

„Information at your fingertips." This was the slogan of Bill Gates some years ago. I think the mission was right and with the spread of Internet more or less fulfilled. But I see an other trend in the development of software usage:

Information technology together with software was the property of some „selected" people. Today it became essential to our everyday life. There is almost no enterprise without having a computer, there is a decreasing number of homes where is no computer and we use software for everything. Software is used by every age.

The next steps of technical development are given and software is developed to give more information, more freedom and more comfort.

On the other side the access to the software is getting easier. People can buy boxes, download form networks or even copy from their neighbors.

Because of the above mentioned facts the

According to the surveys the real danger is within doors! About 80% of break-ins are committed by internal employees, and in the remaining 20%, in case of external crackers the break-in is not succeeded for the first time. Successful break-in actions are preceded by long preparation, trials, testing that leave behind a lot of visible traces in a properly formed system.

The third participant, the sphere of large enterprises - beside the previous ones - faces to further serious challenges. Its turnover is several billions, it has several hundreds or thousands of employees, many sites. It's an attractive target in both the gangdoms and competitors eyes. Therefore all possible technical tools must be called forth: firewall, encryption, continuous or random safety inspection and alarm equipment, follow-up analyze of electronic log etc. The essence is, however, in organizing, observing the procedure order and some policies. An enterprise safety system must be formed and continuously run •

szoftverbérlet

úgynevezett License Centereket, ahol a felhasználóknak lehetőségük nyílik arra, hogy havonta fizessenek a szoftver használatáért. Ez azt jelenti, hogy lényegében bérleti díjat szedünk felhasználóinktól. Nézzük, mi az új rendszer előnye!

A felhasználó számára tervezhetővé válnak a használati költségek, és rugalmasan változtatható lesz a licenszek száma a vállalat növekedésének ütemében, továbbá párhuzamosan használhatják a legújabb és a régebbi verziókat. A forgalmazó folyamatosan jut pénzéhez, elkerülhetővé válik a frissítési szerződés. Valószínűsíthető, hogy a legális felhasználók aránya nő a rendszer alkalmazásával, ami végső soron megnöveli a bevételeket is.

A License Center közvetítőként működik a szoftvergyártó és a végfelhasználó között. A License Center természetesen megfelelő haszonkulccsal értékesíti a felhasználói jogokat, és jogában áll az engedély visszavonása nemfizetés esetén. Igen hasonlóan működik, mint például a gázművek és a díjbeszedő vállalat: ha a díjbeszedőhöz nem érkezik be a kiszámlázott díj, szólnak a gázműveknek, ahol kikapcsolják a szolgáltatást. A nem fizető szoftver-felhasználók jogait visszavonhatják és végső esetben, akár a hatóságok figyelmét is felhívhatják a jogsértésre.

A License Center-ek további előnye, hogy érvényesíteni lehet a forgalmazó jogait annak közvetlen közreműködése nélkül. Évről évre csökken az illegális szoftver-használat aránya, de a szoftver-bérlet segítségével radikális mértékben vissza lehetne szorítani a kalózkodást.

Úgy gondolom, a szoftverpiac komoly változások előtt áll, és a jelenlegi folyamatok a License Center-hez hasonló megoldások felé mutatnak. Nyilván több kérdés is megoldásra vár – ezek közé tartozik a pénzügyi szabályozás, vámtörvények, stb. – de úgy gondolom, a piac szereplői készek megoldani ezeket a problémákat. A hazai szoftver-piac egyik legnagyobb disztribútoraként mi is készen állunk a válasszal • ÉRDI-KRAUSZ GÁBOR, KERESKEDELMI IGAZGATÓ, SZÁMALK

in distribution

trading of software has changed. Today it's more important to make the enduser pay for the use than to sell to him. The fast growth of license business is the evidence of my claim.

My idea is a License Center where we could give the users possibility to pay for the software usage on monthly basis. It means we give subscription prices for every software and versions and the enduser pays a monthly fee.

Software is essential part of our everyday life. There is the legal background for copyright protection and the percentage of illegal use decreases year by year.

There is one more big possibility to create a bigger market: audit.

I think the software market goes into this direction. I know there are several questions about the implementation of this idea (book-keeping, financial law, custom, etc...) but I'm more or less ready with the answer •

Fejőstehenek az Interneten

A nyár véget ért, az informatikai bizniszben érdekelt üzletemberek hazatértek a szabadságukról. Miközben a döntéshozók pihentek, az informatikai üzletág jelentős változásokon ment keresztül. Természetesen az Internetről van szó. Egyre inkább tudatosul a hazai vállalkozókban is, hogy ez az új média jelentős üzleti lehetőségeket rejt magában.

Persze a dolog azért nem ilyen egyszerű. A hazai vállalatok többsége – a már 100 ezerre tehető felhasználói létszám ellenére – nem szívesen invesztál az Internetbe, néhány olyan kivételtől eltekintve, mint a Matáv vagy a Microsoft. Remélhetőleg a hezitálókat rövid időn belül meggyőzik azok az impozáns gazdasági adatok, amelyek az Internet-szolgáltatás profittermelő képességről Németországban, Angliában, a Benelux államokban és a skandináv országokban már napvilágra kerültek.

A legfontosabb kérdés az, hogy az Interneten hol találjuk a fejőstehenet? Elsőként mindenkinek a Web, azon belül is a különféle online kiadványok publikálása jut eszébe. Persze, hiszen jó példával járnak elöl a nagyok, mint például a CNN, a New York Times és a Time Warner. Pedig ezek a kiadványok ma még egyáltalán nem hoznak sokat a konyhára, viszont nagyon sokba kerülnek.

Az online kiadványokért nem lehet pénzt kérni, azonban azok igen jelentős szeletet hasíthatnak ki a sajtóhirdetési tortából. Az amerikai Internet-hirdetési piac 300 millió dollárt kasszírozott be egy év alatt, ami elég jól hangzik, feltéve, ha nincs tudomásunk arról, hogy a nyomtatott sajtó hasonló forrásból származó bevétele 5 milliárd dollár volt. Az alacsony forgalom az amerikai mércével mérve csekély számú olvasóközönséggel magyarázható. Meggyőződésem azonban, hogy a hirdetési piacot az elkövetkezendő években – hangsúlyozottan: nem rövid távon – alaposan felbolygatja majd az Internet. A világhálózaton megjelenő kiadványok esetében a hirdetőnek valóban csak akkor kell fizetnie, ha elolvassák a hirdetését. Pontosan számszerűsíthető az olvasottság, és meglehetősen precíz módon megcélozható az elérni kívánt olvasóközönség.

De miért érdemes ma az Internetbe invesztálni? Az egyik, már ma is sikeres üzletág az intranet. Csak a tavalyi évben 36 milliárd dollárt költöttek a vállalatok különféle intranet projek-

Electronic Commerce: Clients, Customers, Companies

The Summer is finished and Hungarians are now, returning to their desks and their computers. Meanwhile, the Internet has not been on vacation. The Internet is constantly changing. Microsoft and Netscape are racing each other to win market share with their new technologies. The software industry is building the Internet into numerous applications. The US market is beginning to bear the fruits of the investments businesses there are making on the Internet.

Where does Hungary stand? The Hungarian Internet is still immature. A significant number of Hungarians know about the net, and 100,000 or so actually use it. A handful of businesses, some of them powerful companies like Microsoft and MATAV, now have a vested interest in making the Internet grow. But the sad fact is that very few people or companies are yet willing to make a significant investment in the Internet. That has to change.

That will change. The Internet will not go away, because it is beginning to show tangible results, results that business people can measure in financial terms. This is not yet happening in Hungary, but is happening in the US and it is beginning to happening in the UK, Scandinavia, the Netherlands, Germany and other major markets. Hungarian investors and bu-

tekre, beleértve ebbe az installációs, hardver, szoftver és oktatási költségeket is.

Másik, üzletileg jelentős terület a vállalatok közötti kereskedelemi kapcsolattartás. A „business to business" kereskedelem néven ismert tranzakciók forgalma tavaly elérte a 600 millió dollárt, 2000-re viszont valószínűsíthető a 66 milliárdos árbevétel. Jó példával szolgálhat az amerikai Wal Mart nagykereskedelmi üzletlánc, amely havonta 8 milliárd dolláros forgalommal büszkélkedhet az USA-ban. Néhány éve több millió dolláros befektetéssel létrehoztak egy olyan fejlett informatikai infrastruktúrát, amelynek alapja egy országos intranet hálózat. Ezen végzik a beszerzés, a szállítás és a raktározás koordinálását. A jelentős beruházás eredménye az lett, hogy sikerült nagymértékben csökkenteni a kiadásokat. Érdemes ellátogatni a cég Web-oldalára, (www.wal-mart.com), ahol 22 ezer féle árucikket vásárolhatunk – természetesen az Interneten keresztül.

Jól látható, hogy a jelentős forgalmat generáló üzletágak – az intranet és a business to business kereskedelem – az átlagos felhasználó számára nem jár érezhető előnyökkel. Az üzletemberek ma még nem bíznak az elektronikus kiskereskedelem forgalmának fellendülésében. Az előrejelzések szerint az online shopping az ezredfordulóra sem büszkélkedhet 7 milliárd dollárnál nagyobb forgalommal.

De még ettől is hol van Magyarország? Sajnos, ma még egyetlen hazai bank sem merte felvállalni az elektronikus kereskedelem informatikai támogatását – bár az IEB rövidesen elindítja szolgáltatását –, és a hitelkártyák alacsony száma sem segíti a fejlődést. Jellemző a hazai piacra az egyik jelentős, nagy múlttal rendelkező ipari vállalatunk példája. Nemrégiben kaptak egy néhány millió forintos megrendelést Indiából, egy olyan cégtől, amely az Interneten bukkant rá a vállalat Web-oldalára. A megrendelés nem volt túlságosan jelentős tétel eme hazai cég számára, és a Web-oldal kivitelezéséért felelős munkatárs meglehetősen csalódott volt. Hosszú hónapok alatt összesen egy megrendelő esett be annak ellenére, hogy jelentős összegeket áldoztak az oldal elkészítésére. Pontosan mennyit? – kérdeztem. Néhány tízezer forintot nevezett meg a vállalat felelős vezetője...

Magyarország speciális gazdasági helyzete miatt a vállalatok azonnali megtérülést várnának befektetéseiktől – ha egyáltalán hajlandóak költeni ilyesmire. A hazai vállalatok körében nagyon nehéz elfogadtatni azt a tényt, hogy az Internet egyelőre még jelentős beruházásokat igényel – a pénzben is kifejezhető haszon pedig csak később, esetleg évek múlva jelentkezik majd • STEVEN CARLSON STRATÉGIAI VEZETŐ, ISYS HUNGARY

siness people interested in profiting from the Internet would be well advised to follow developments in these markets.

The first thing to know is where the real action is taking place. Most people are looking at the most visible part of the Internet, which is websites and online publishing. The US Internet publishing industry earned $300 million in 1986. That's a nice sounding number, but it doesn't look like much compared to say, newspaper classified advertising, which earned about $5 billion last year. However I don't think too many people will get rich this year from selling advertising on the Internet, neither in Hungary nor abroad. I do believe that Internet advertising eventually will turn the advertising industry upside down, but not in the short term.

The most significant growth sectors on the Internet – intranets and business to business commerce – are invisible to the average Internet user. But the user will see the benefits. Intranet development and business-to-business commerce will drive the development of retail commerce, and advertising. As discussed earlier, the advertising market will need larger audiences to become truly significant.

The development of Internet commerce in Hungary is being stifled by the obvious fact that not one Hungarian bank has yet stepped up to support these transactions. That will happen, although I'd like to see it happen tomorrow. Hungarians still lack significant purchasing power, and while the credit card market is growing very rapidly the number of Hungarians with cards is still. We must be optimistic.

There is hope. The Internet has the potential of integrating Hungary more closely into a global economy, opening up new markets and opportunities for Hungarian businesses. The question is whether these businesses are prepared to take advantage of that opportunity.

Business here will not be willing to spend money building an Internet presence unless they see can see a return on that investment. This is a challenge for the Hungarian Internet • BY STEVEN CARLSON CHIEF STRATEGIST ISYS HUNGARY

Java: megoldás vagy ígéret?

A Java nyelv minden informatikusban érzelmeket kelt. A hívők szerint ez a jövő, ez a hálózati számítástechnika alapja, ez az utolsó esély, hogy meg lehessen állítani a Microsoftot. Sokan, már csak ezért is szeretnék, ha a Java karriert futna be. Sokan vannak, akik nem tartják sokra a Java-t. Azt elismerik, hogy ügyes programnyelv, de nem több mint a sokban hasonló C. Pezse, szerepe lesz a hálózati számítástechnikában, de nem mint platformnak, hanem mint az egy programnyelvnek a sok közül. Most még bármi megtörténhet. Befuthat a Java és a Java alapú CORBA, de nyerhet a Microsoft is és akkor a Windows és az ActiveX uralkodik majd. Azt nem mondjuk, hogy mindörökké, de hogy nagyon sokáig, az biztos.

A Sun Microsystem már hosszú ideje kulcsszerepet tölt be a hálózati számítástechnikában. Ez többek között annak köszönhető, hogy a cég mindig a nyílt szabványokon alapuló technológiák kidolgozására és alkalmazására törekedett. Ugyanakkor a World Wide Web hihetetlen mértékű növekedése rámutatott arra a tényre is, hogy a vállalatok egyre nagyobb hányada kívánja alkalmazni az elosztott hálózati számítástechnika vívmányait. Az egyféle számítógépes rendszerben már jól működő komponens modell, heterogén hálózatba kötött számítógépekre való átültetése sok problémát von maga után – így érthető, hogy ez idáig miért nem sikerült létrehozni egy elosztott rendszerekben jól működő szoftvermodellt.

Alig két évvel a Java első bemutatkozása után a Sun Microsystem úgy döntött, hogy megteszi első lépéseit a Java nyelv szabványosítása felé. Mindez annak köszönhető, hogy a Sun felismerte: fontos a Java technológiát alkalmazó kormányzati intézmények, vállalatok és kutatók befektetéseinek megóvása. Úgy gondoljuk, ennek az a legmegfelelőbb módja, ha a Java jövőjét egy tapasztalt, jól együttműködő szabványügyi szervezet veszi kézbe. A Java JTC1-es standardizálása garantálja, hogy előre meghatározott procedúrák alapján bármely érintett cég hozzájárulhat, részt vállalhat, szavazhat az esetleges változtatások érdekében.

A Sun Microsystem az 1989-ben alakult, objektumorientált szabványokért felelős Object Management Group (OMG) 650 tagjával közösen megalkotta a Common Object Request Broker Architecture (CORBA) szabványt. Ha a komponensek megírása során a fejlesztők felkészítik az alkalmazást a CORBA keretrendszerrel történő

Java: A New Computer Platform or

The Java language gives a good feeling for every computer expert. Believers saying that this is the future the bottom line in the networking the last chance to stop the Microsoft. A lot of people at least for that reason wants carrier for Java. O)f course there is some other people who don't think much about it although it is a good programming language just like the C.
Sure it will be a part of the language family but not like a platform just one of all but its not over jet it could be anything Java can win with Cobra but it can happened with the Microsoft's ActiveX and then they will dominating we are not saying forever but for a long time sure.

Sun Microsystems has been playing a key role in network computing. This, among other things is because the company has always intended to work out and apply technologies based on open standards.

Just two years after the first introduction of Java, Sun Microsystems decided to do the first steps towards the standardization of Java language. All this is because Sun has recognized its necessity to save investments of governmental institutes and research-workers. We think that the most suitable way for this is that an experienced, well co-operating standardization organization will take in hand the future of Java.

Sun Microsystems, together with 650 members of Object Management Group (OMG) res-

együttműködésre, akkor az egyes komponensek kapcsolatot létesíthetnek egymással, kommunikálhatnak, attól függetlenül, hogy milyen nyelven, milyen platformon futnak. A modell teljesen úgy hat, mintha az egész folyamat lokális számítógépen zajlana. A CORBA tehát egy olyan objektum hálózati alapmodell, mely az architektúra függetlensége miatt, tág teret biztosit elosztott alkalmazások írására ill. integrálására.

A napjainkban egyre erősebben előtérbe kerülő, úgynevezett "Middleware" alkalmazások döntő többsége CORBA alapokon nyugszik. A CORBA eszköz, és nem cél, ahogy a hálózati file-rendszereknél az NFS, vagy a háttértárak esetében az SCSI. A komponens architektúra nagyon jól rátalált a Java CORBA környezet előnyeire, bár a Java Platform változatlan, de interfészeiben és szolgáltatásaiban folyamatosan bővül.

Számos vállalatnál születtek már korai próbálkozások interaktív, webesített alkalmazások létrehozására, ezek azonban a rendelkezésre álló technológiák hiányosságai miatt hamar kudarcba fulladtak. A Sun Joe és a SunSoft NEO igazoltan CORBA kompatibilis rendszere – a Java nyelvre támaszkodva – áthidalja az imént említett akadályokat. Így robusztus üzleti alkalmazások futtathatóak a vállalati intranetekben, vagy akár az Interneten. A Joe egy olyan környezetben egyesíti a Java-t és a CORBA-t, amely teljes mértékben kihasználja a már meglévő vállalati infrastruktúrát. Mivel a Joe alkalmazás az első sortól az utolsóig Javában íródott, a programozok – a már meglévő appletteket kiegészítve – mindössze néhány sor Java kód hozzáadásával erőteljes hálózati szolgáltatásokat érhetnek el.

A konkurencia, a Microsoft ActiveX™ és a COM (Component Object Model) olyan nyílt, platform-független szoftverkomponens-szabvány, amely a több szállítótól származó alkalmazások együttműködését, a nyelvfüggetlenséget és a vevők által megkívánt mélységű szolgáltatásokat nyújtja.

A COM olyan érett objektumtechnológia, amelyet több kereskedelmi forgalomban lévő számítástechnikai megoldásban használnak, mint az összes CORBA alapú megvalósítást együttvéve. A DCOM (elosztott COM) olyan alapvető tulajdonságokkal rendelkezik, amelyek a CORBA megoldásokból még hiányoznak. Ilyen például a beépített biztonsági funkciók és a titkosítás. A Microsoft Transaction Server (MTS) az egyetlen olyan elosztott tranzakció-kezelő, amely komponensekből felépülő alkalmazásokhoz használható. A MTS képes kezelni, és közös tranzakcióba bevonni a Microsoft és más gyártók (pl. Oracle) relációs adatbázisaiban végzett műveleteket. Az Open Group (http://www.opengroup.org) igazgatótanácsa elfogadott egy ActiveX technológián alapuló fejlesztési

Just Another Software Laguage?

ponsible for object-oriented standards, which was established in 1989, created Common Object Request Broker Architecture (CORBA) standard. CORBA is such an object network basic model that - due to independence of architecture - provides a wide area to write and integrate shared applications.

We can be eyewitnesses of the concurrence of two high technologies. Shared computing is definitely an achievement of the 90s. In a client-server architecture, the communication between the objects of the applications running on different machines, the accomplishment of a perfect co-operation are needed. And for this there are immediately two possibilities. We can apply ActiveX presently working still only in Windows 32 bit environment, or we can try its CORBA Java-based implementation. Below you can read the opinions of two competitors - Microsoft and Sun Microsystem about their own and of course the competitor's technologies.

Microsoft ActiveX and COM (Component Object Model) is an open, cross platform component software standard which provides multi-

projektet, amely az elosztott COM technológia különböző platformokon való elterjedését és a DCE biztonsági rendszerrel való együttműködését célozza meg. Manapság üzleti alkalmazások ezrei köszönhetik a COM szabványnak a több szállító rendszereivel való együttműködési képességüket és a komponensekből felépülő szoftverek szabványos voltát.

Mára az ActiveX komponensek piaca egy virágzó, 240 millió dolláros piac lett. A COM egy létező, bináris szabvány - éppen ezért jöhetett létre a COM komponensek piaca, ellentétben a CORBA-val, amelynek nagy része még mindig csak a specifikáció stádiumában van. A Microsoft Active Platform és a COM segítségével a meglévő vállalati rendszerekbe könnyen integrálhatók a különböző Web-alapú alkalmazások, és ezzel beruházásvédelmet, nagyobb költségmegtakarítást és magas szintű rugalmasságot nyújtanak. A különböző, nem-Microsoft platformokra készülő DCOM implementációk tovább javítják az öröklött rendszerekbe való integráció lehetőségét. A DCOM elérhető Windows 95-höz és Windows NT-hez - Solarishoz, Digital UNIX-hoz és Linuxhoz, béta verziókban. MVS, HP/UX, SCO, AIX, OS/400 és több további platformra még ez év folyamán megjelenik. Azoknak az alkalmazás-fejlesztőknek, akik a COM-ot használni kívánják, nem kell újabb nyelvet megtanulniuk. A Visual Basic, a Visual J++ (a Microsoft Java fejlesztőeszköze), a Visual C++ és a Borland Delphi támogatják a COM fejlesztést.

Az információ a vállalat legfontosabb üzleti értéke. A szervezetek egyre inkább alkalmazzák a nyílt szabványokat annak érdekében, hogy segítsék a vállalat egészére kiterjedő információ-megosztást, együttműködést és az üzleti folyamatok automatizálását. Egyre többen érzik csábítónak az Internetes szoftverintegrációhoz szükséges nyílt szabványok előnyeit. A kérdés csak az, hogy melyik szabványt alkalmazzák. A COM/DCOM az egyetlen olyan komponens-technológia, amely közös objektummodellt ad mind a helyi, mind a hálózati szoftver integrációjához. és egyetlen, széleskörűen elfogadott szabványt nyújt, amely lehetővé teszi a több szállítótól származó alkalmazásoknak integrációját az Interneten illetve a vállalati hálózatokban.

Az Oracle, IBM, Sun és Netscape nemrégiben tett bejelentése, miszerint azon fognak dolgozni, hogy a különböző CORBA-alapú termékeik együttműködését elősegítsék, aláhúzza ezt a lényeges problémát, amellyel a vásárlóknak a CORBA esetében szembesülniük kell: ez pedig az együttműködés hiánya. Ez az erőfeszítés annak a hallgatólagos elismerése, hogy a CORBA szabványok egyedül nem alkalmasak arra, hogy teljes együttműködést biztosítsanak a feltételezett 'CORBA compliant' termékek között. Még inkább a lényeget tekintve azt mutatja, hogy a CORBA-n alapuló hálózati számítástechnikai stratégiák nem felelnek meg a vásárlók követelményeinek, és nem érnek fel azzal a funkcionalitással, amelyet a Microsoft és sok más vállalat már

vendor application interoperability, language independence and depth of features that customers demand. COM is a mature object technology used in more commercial computing solutions than all CORBA-based implementations combined.

Information is a company's most important business asset. Increasingly, organizations are adopting open standards to facilitate information sharing, collaboration and business process automation throughout the enterprise. More and more companies are finding the benefits of open standards for software integration on the Internet compelling. The problem is, which standards? COM/DCOM is the only component technology that provides a common object model for both local and network software integration and delivers a single, widely implemented standard allowing applications from multiple vendors to integrate seamlessly over the Internet and corporate networks. A recent announcement (on March 11, 1997) by Oracle, IBM, Sun and Netscape that they will work to promote interoperability among their differing CORBA-based products underscores a chief problem customers face with CORBA: lack of interoperability. This effort is a tacit admission that CORBA standards alone are inadequate to provide full interoperability between supposedly "CORBA-compliant" products. More fundamentally, it shows that network computing strategies based on CORBA neither meet customer requirements nor match the functionality that Microsoft and a host of other companies already deliver with ActiveXő and COM technologies. As an object technology, CORBA has failed to move beyond the limited domain of specialized systems and into the mainstream of the Internet and the corporate desktop. A major reason for this failure is the lack of application portability and interoperability among CORBA imp-

kínál az ActiveX és COM technológiákkal.

A CORBA, mint objektumtechnológia nem jutott túl a specializált rendszerek korlátozott területén, nem tudott bekerülni az Internet főáramába és a vállalati asztali számítógépekre. Ennek legfőbb oka az alkalmazások hordozhatóságának és együttműködési képességének a hiánya különböző CORBA implementációk között. Ez szétforgácsolt piacot eredményezett, ahol a különböző gyártók versenyeznek egymással oly módon, hogy értéknövelő kiterjesztéseket építenek be a CORBA termékeikbe, aminek következtében nincs általánosan alkalmazható CORBA szabvány. A fentiekben már említett IBM, Sun, Oracle és Netscape bejelentés a CORBA hiányosságainak elismerése. A bejelentés szerint a tervezett integrációs szintek 'a vállalati szoftverek számára lehetővé fogják tenni, hogy úgy dolgozzon együtt, mintha ugyanazzal a fejlesztőeszközzel, ugyanazon a nyelven és ugyanabban a rendszerben készült volna' Mindezeket az előnyöket a COM már ma kínálja.

Az ActiveX vitathatatlan előnye, hogy már több mint 1000 komponens érhető el, de emellett számos hátrányos tulajdonsága is van. Az ActiveX még nem platform-független, vagyis csak ott alkalmazható, ahol az egész Win32-es környezet rendelkezésre áll: vagyis a Windows95 és WindowsNT operációs rendszereknél. Az ActiveX a nyolc évvel ezelőtt kidolgozott OLE vezérlőkön alapul, amelyek nagy része elavult programozási paradigmák alapján készült. Hiányzik belőlük a hibakezelés, tehát nem valószínű, hogy egy modern környezetben is megállják a helyüket. Az ActiveX infrastruktúrájából eredően alkalmatlan a sovány kliens kiszolgálására, vagyis az adminisztrációs költségek csak elenyésző mértékben csökkenthetőek vele. Ahhoz, hogy ActiveX komponenseket futtassunk, „nehézsúlyú" alkalmazásokra is szükség van (pl.: Word, Excel, PowerPoint, vagy Internet Explorer). A meglévő OLE kontrollok megfelelő sebességgű futtatásához, újra kell fordítani azokat. Az ActiveX kontrollok nem windows-os környezetbe va ló átültetése pedig fölöslegesen terheli a hálózatot.

A Java Virtuális Gép mára minden platformon elérhető, vagyis a Java nem csak hangoztatja, hanem meg is valósítja az „írd meg egyszer, futtasd bárhol" elvet. A Java programok futtatása nem igényli a nagy alkalmazások jelenlétét, elegendő egy Java-Interpreter, vagy Applet-Viewer. A biztonság több szintje is megvalósításra került, a programok futási életterét azonban nem bíztuk a felhasználók jóhiszeműségére: a Java nyelv tartalmazza a helyi erőforrásokra vonatkozó szükséges korlátozásokat. Mindezek már világossá teszik azt, hogy a Sun miért tölt be kulcsszerepet az OMG által támogatott CORBA szabvány megalkotásában.

lementations. This has resulted in a fragmented market where different vendors compete with each other by building value-added extensions into their CORBA products with the result that no universally available CORBA standard exists. The above mentioned announcement is an admission of CORBA's shortcomings. According to the announcement, the planned levels of integration will 'allow the companies' software to work together as if it was created with the same development tools, in the same language, with the same runtime, on the same system All of these benefits are being delivered today by COM.

An incontestable advantage of concurrent ActiveX that more than 1000 components are available, but beside this, it has numerous disadvantageous features. ActiveX is still not platform-independent, that is it can be applied where the whole Win32 environment is available: this presently concerns operating systems Windows95 and WindowsNT. ActiveX is based on OLE controllers that were worked out eight years ago - a big part of which was made on the base of outdated programming paradigms, they want error handling to pass a test in modern environment. ActiveX for its infrastructure, is not suitable to serve small clients, that is administration cost can be reduced only minimally. To run ActiveX components, it is necessary to run also "heavy-weight" applications (e.g.: Word, Excel, PowerPoint or Internet Explorer).

Java Virtual Machine is available on every platform, that is Java not only emits but also accomplishes the principle "write it once and run it anywhere". Running of Java programs does not require the presence of big applications, one Java-Interpreter or Applet-Viewer is enough.

A BIRODALOM BELÜLRŐL

A szoftveróriás sikerének titka

Az ETRE konferencia egyik kulcstémája így szól: *„Microsoft: Evaluating the Empire"*. E tőmondat mögött kicsit bővebben kifejtve az áll, hogy az informatikai iparnak – és talán az egész társadalomnak – ha tetszik, ha nem, hosszú távon is számolnia kell a Microsoft nevű szoftver-óriás domináns jelenlétével. A Microsoft kétségkívül nagy hatást gyakorol az információ-technológiai iparágra, olyannyira, hogy egyesek szerint egyenesen ők alakítják azt. Úgy gondoltuk, a kérdés mindenképpen megér egy misét, pontosabban szólva egy utazást a Microsoft központjába. Munkatársunk a vállalat főhadiszállásán, a Seattle melletti, Redmondban próbált választ találni a Microsoft-siker titkára.

A Washington állambeli Seattle egy teljesen átlagos, mondhatni unalmas amerikai város az ország északnyugati csücskében. A tenger nagyon hideg, az eső szinte egész évben esik, így aztán hiába keresünk olyan körülményeket, ami vonzza az átlagos turistát. A régió gazdasági fejlettsége sem ígér túl sok jót, hiszen a Washington állam fővárosában működő legnagyobb gyár, a Boeing komoly nehézségekkel küszködik. Ennek ellenére, az állam gazdasági növekedése eléri az országos átlagot. Ezt az ott letelepedett szoftver-iparnak, pontosabban a Microsoftnak köszönheti.

A szoftverzseni

A Microsoft körüli vizsgálódásunkat elsőként az alapító, és ma is a tulajdonos elnök-vezérigazgató címeket birtokló William H. Gates körül kell kezdenünk. A ma 42 éves, óriási magánvagyonnal rendelkező Bill Gates személye és személyisége a Microsoft fejlődési útját erőteljesen befolyásolja.

Bill már egészen fiatal korában közeli ismeretségbe került a számítógépekkel, és húsz éves volt, amikor megalapította a Microsoftot, pontosabban annak elődjét. A sikersztori sarokköveként emlegetett Basic, MS-DOS és Windows programok megírása kezdetben korántsem jelentett kitörő sikert. A Windows befutására például tíz évet kellett várnia. A siker egyik titka éppen ez volt: vagyis, hogy Gates makacsul kitartott elképzelései mellett. A másik pedig az, hogy jó érzékkel látta meg a jövő technológiáját mások ötleteiben. Kitűnő példa erre a Xerox első grafikus operációs rendszere és a Mac OS – ezekből lett a Windows.

Gates 28 százalékos részesedéssel rendelkezik az általa alapított vállalatban, és ennek köszönhetően 50 milliárd dolláros magánvagyonnal büszkélkedhet. A világ leggazdagabb embere (ha éppen bessz van a tőzsdén, akkor csak a második Brunei szultánja mögött) azonban nem sokat változott: habár az életkörülményei nem nevezhetőek rossznak, hiszen 45 millió dollárért építtetett magának házat Seattle milliomosok lakta negyedében, Medinában, de ezen és Porsche típusú sportkocsiján kívül nem sok minden ragadta meg a fantáziáját a fogyasztói társadalom értékei közül. Meglehetősen igénytelen, és más, milliárdos vagyonú cégvezetőkkel ellentétben, ritkán hord öltönyt. Nincs magánrepülőgépe sem, sőt nem szívesen veszi igénybe az első osztályú helyeket sem, mert az szerinte pénzkidobás.

Iszonyú munkabírású, mindennap reggeltől estig benn dolgozik vállalatánál. Hogy miért diktál ilyen őrült tempót akkor, amikor élete végéig munka nélkül is napi több millió dollárt költhetne el? Egyszer feltették ezt a kérdést Billnek és régi barátjának, Steve Ballmernek, aki ma a Microsoft második embere, és mellesleg több százmillió dollárra becsülik vagyonát. A két jó barát azt felelte: „It's a great fun" – azaz ez egy igazán jó buli.

Ahol a szoftvereket gyártják

A világszerte 22 ezer főt foglalkoztató vállalat központjában, Redmondban tízezer munkatárs dolgozik. Havonta további 250-300 embert vesznek fel a Microsofthoz. Van honnan válogatni: minden egyes nap 500 álláspályázat érkezik. Nehezen érthető ez a vonzalom a cég iránt, hiszen az alkalmazottak fizetése nem éri el az iparágban szokásos szintet. Ennek ellenére őrült munkatempót diktálnak a vezetők, élükön Gates-sel. A munkatársak irodáját látva még azt sem lehet mondani, hogy a kellemes munkakörülmények teszik vonzóvá a vállalatot. A kicsiny szobákban éppen elfér egy ember, és a számítógépek. Az irodák felében nincs ablak. Még a multimilliomos felsőveze-

tők szobája is csak akkora, hogy az íróasztal mellé három-négy szék fér be . Igaz, annyi előnyt azért élveznek, hogy az ő szobájuknak van ablaka...

A munkakörülmények és a munkastílus Bill Gates puritán személyiségéből ered. Személyét egyébként nagy tisztelet övezi, fényképével – sőt portré-festményeivel – díszítik az irodák, folyosók falát. A programozók úgy dolgoznak, akár a kódexmásolók egy kolostorban: bezárva élnek sötét kis szobájukban, és többségük mit sem törődik a külvilág azon részével, ami nem tartozik közvetlenül a munkájához. A Windows NT fejlesztéséért felelős vezető programozó elmondta: délelőtt tizenegyre jár dolgozni, munkaideje este tízig, tizenegyig tart. Ezek után hazamegy, bekapcsolja a számítógépét, és hajnali ötig dolgozik. Ötórányi alvás után ismét megy a céghez. És mellesleg három éve nem volt szabadságon.

A programozók – köztük több tucatnyi magyar – többsége hihetetlen elhivatottságból dolgozik ilyen sokat, mások azért, mert világelső technológiával dolgozhatnak, és akadnak olyanok is, akik egyszerűen a pénzért teszik mindezt. Mert azt azért el kell ismerni, hogy ha a fizetésből nem is lehet meggazdagodni, a Microsoft-részvény vásárlási program már több ezer munkatársat tett dollármilliomossá. Ez a program azért működik, mert a tőzsdén szüntelenül nő a Microsoft részvények árfolyama. A növekedésnek köszönhető az is, hogy a piac ma értékesebbnek tartja a vállalatot a négyszer akkora forgalommal rendelkező IBM-nél is.

Szép új világ – versenytársak nélkül?

Bill Gates régi nagy mondásához, miszerint minden asztalra PC-t kell tenni, mostanra hozzáfűzték azt a kiegészítést, hogy „Microsoft szoftverrel". A cél egyértelmű: a legnagyobb, lehetőleg teljes piaci részesedés a szoftverek piacán. A probléma csak ott van, hogy ma már az élet szinte összes területe szoros kapcsolatban áll a számítógépekkel, így aztán a szoftverekkel is. Ha az információs társadalom alapja az informatika, ez azt jelentené, hogy a Microsoft az egész társadalom sorsát befolyásolhatja? Azért ez az állítás első hallásra kicsit erős, de tanulságos megfigyelni az elmúlt évek terjeszkedési politikáját és a vállalat stratégiai tervét.

Folyamatosan történik a kis méretű, ígéretes jövővel rendelkező cégek megvásárlása. Elsősorban olyanokat szemel ki magának Gates, amelyek számukra eddig elérhetetlen, vagy kis eséllyel ostromlott piacon tevékenykednek. Általában elmondhatjuk, hogy Gates cége jól követi az eseményeket, ami persze magában foglalja azt is, hogy néha egy kicsit lemaradnak.

Ez történt ez az Internettel is. Mentségükre legyen mondva, még időben rájöttek arra, hogy mennyire fontos számukra az új média. Rájöttek arra is, hogy a jelenlét mindennél fontosabb: akinek Web-oldalait gyakran látogatják, biztos sikerre számíthat. Ezért alapították meg az NBC televíziós társasággal közösen az MSNBC nevű céget, amely elsősorban az NBC hírműsorának online Internetes szerkesztésével foglalkozik. Csak a Web-oldalak szerkesztésén 200 szakember dolgozik a redmondi szerkesztőségben. A háromóránként frissített tartalommal megjelenő oldalakat naponta egymillió ember olvassa.

Természetesen a szoftveripar más területei sem maradhatnak ki a sorból. Jelenleg a hálózati piacon szerzett pozíciók megerősítése folyik. Egyszer már próbálkoztak a Novell megvásárlásával, de az amerikai trösztellenes törvények miatt nem jött létre az üzlet. A hálózati piac után következik az adatbázis-kezelő rendszerek piaca, ahol egyelőre még csak igen szerényen van jelen a Microsoft.

Az alapító-tulajdonos többször is hangoztatta, hogy nem kíván a core-business-től, vagyis a szoftvergyártástól eltérni. Megelégszik azzal, ha mindenhol az ő szoftvereit használják. A kutatásra, fejlesztésre fordított dollár-milliárdok miatt a kis szoftver-cégeknek aligha van esélyük arra, hogy felvegyék a kesztyűt. A hardver-gyártók viszont természetes szövetségesre lelnek a legnagyobb szoftvervállalatban. A szövetség igen szoros, sokszor pedig tovább segíti a Microsoft pozícióinak erősítését.

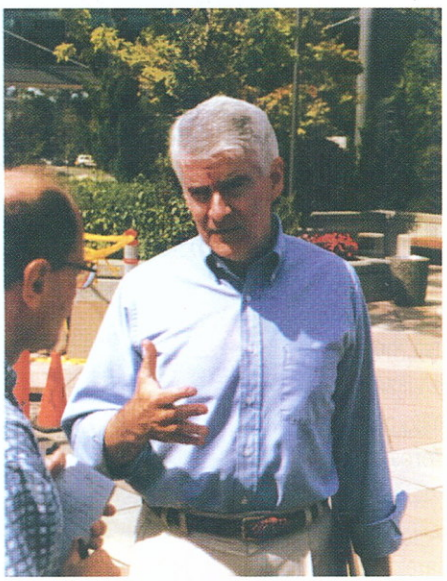
A Microsoftnál sajátos módon értelmezik a nyílt rendszerek fogalmát: mindenhol Microsoft termékekre van szükség, hiszen csak ez biztosíthatja az egységességet. Természetesen sokat tesznek eme elképzelés megvalósításának érdekében. Állítólag valahol, a redmondi központ egyik eldugott irodájában az Intellel közösen a legnagyobb titokban folyik egy új processzor fejlesztése, amelybe beégetik a jövő operációs rendszerének szánt Windows NT-t is. A nyílt rendszerek megtorpedózása a Microsoftnak biztosan jó üzlet, a versenytársak biztosan rosszul járnak de Gates szerint ez az ő bajuk. Azt mondják, nekünk, felhasználóknak jó lesz. Majd meglátjuk.. • VARGA ZSIGMOND

A Microsoft sorban falja fel a „kis halakat", a szoftveripar ígéretes jövővel rendelkező vállalatait. Hogy milyen stratégiai elvek érvényesülnek a felvásárlásokban, arról Bob Harbold-ot, a Microsoft vezérigazgató-helyettesét kérdeztük.

AZ ÓRIÁS ALMÁBA HARAPOTT – DE NEM ESZI MEG EGÉSZEN

Kis cégeket vásárol fel a Microsoft

(A Bill Gates helyetteseként dolgozó Bob Harbold a vállalat ügyvezetéséért felelős, többek között az ő nevéhez fűződik a Microsoft kétmilliárd dolláros költségcsökkentési akciója, ami igen jó hatással volt az éves eredményre.)



BUSINESS ONLINE: AZ ELMÚLT ÉVBEN TÖBB KISEBB-NAGYOBB VÁLLALATBAN IS RÉSZESEDÉSHEZ JUTOTT A MICROSOFT. MILYEN ELVEK ALAPJÁN FOLYTATJÁK AKVIZÍCIÓS TEVÉKENYSÉGÜKET?

BOB HERBOLD: Általában kis vállalatokat veszünk meg, olyanokat, ahol a munkatársak jó ötletekkel rendelkeznek. Ha valaki a legjobb terméket kínálja az adott szoftver-piaci szegmensben, szóba kerülhet a megvásárlása. Sokszor persze nem is a szoftvert vesszük meg, hanem a tehetséges embereket, miközben maga a termék egészen új formát nyer. Mivel a nagy vállalatok beolvasztása meglehetősen nehézkes folyamat, ezért nem nagyon fordul elő a gyakorlatunkban. Az elmúlt év során 8-9 akvizíciót illetve beruházást folytattunk le, ezek közül legnagyobb a WebTV megvásárlása volt. A ComCast társaságba egymilliárd dollárt fektettünk. A kábeltelevíziós iparág nagy fellendülés előtt áll, hiszen szinte egyedülállóan tudja költséghatékonyan biztosítani az Internet-eléréshez szükséges sávszélességet. Az NBC-vel folytatott együttműködésünk eredménye lett az MSNBC. Tipikus példa arra, hogyan tudja egyesíteni erőit két olyan vállalat, amely a maga területén piacvezető.

B.O.: HOGYAN ÉRTÉKELNÉ LEGUTÓBBI BERUHÁZÁSUKAT AZ APPLE COMPUTERBE?

BH: Az a célunk, hogy az Apple számítógépein Internet Explorer böngészőt használjanak. Továbbá szeretnénk a PC-világban sikeres Office-t is implementálni Apple-re.

BO: HOGYAN REAGÁLTAK AZ ÜZLETRE PARTNEREIK, ELSŐSORBAN AZ APPLE VERSENYTÁRSAIRA GONDOLOK, AKIK MELLESLEG AZ ÖNÖK PARTNEREI?

B.H.: Sokan közülük, mint például a Compaq, meglepődtek. Azonban reményeim szerint meg fogják érteni döntésünket.

B.O.: EZ A VÁSÁRLÁS PRECEDENS ÉRTÉKŰ, VAGYIS LEHET ARRA SZÁMÍTANI, HOGY A JÖVŐBEN HARDVERREL FOGLALKOZÓ VÁLLALATOKBAN IS ÉRDEKELTSÉGET SZEREZNEK?

B.H.: Semmiképpen sem. A Microsoft fő üzletága a szoftvergyártás, ettől nem is kívánunk eltérni. Éppen elég növekedési potenciál van még ezen a területen, ahhoz, hogy módunkban álljon kihasználni. Ha számítógépgyártással foglalkoznánk, hamar összetűzésbe kerülhetnénk, sőt konkurensei lennénk legjobb partnereinknek, a hardvergyártóknak.

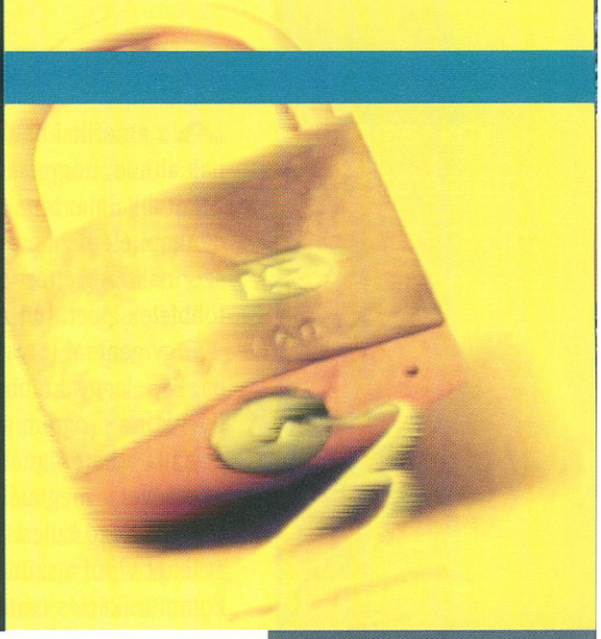
B.O.: MILYEN AZ EGYÜTTMŰKÖDÉS A SZÁMÍTÓGÉPGYÁRTÓKKAL? ÖNÖK MONDJÁK MEG, HOGY MILYEN SZÁMÍTÓGÉPET KELLENE GYÁRTANI, VAGY ESETLEG ÉPPEN ŐK, HOGY MILYEN SZOFTVERT?

B.H.: Sajátos viszony alakult ki. Az IBM például partnerünk, de egyúttal versenytársunk is. Kétoldalú kapcsolat áll fenn az érdekelt vállalatok és közöttünk. Mi általában azt mondjuk meg, hogy milyen kapacitással, teljesítménnyel kellene rendelkeznie a tervezett eszköznek. Semmiképpen sem lehet azt mondani, hogy utasítjuk őket, a kapcsolat nagyon is interaktív.

B.O.: MONDANA PÉLDÁT AZ EGYÜTTMŰKÖDÉSRE?

B.H.: A szövegfelismerés jelenleg kulcsfontosságú projekt a Microsoftnál. A legjobb embereket gyűjtöttük össze a kutatásokhoz, másfél éven belül várható, hogy kézzel fogható eredmény születik. A szövegfelismeréshez igen sok „lóerő" szükségeltetik. Ennek biztosítása processzor oldaláról az Intel feladata, így aztán szükséges a szoros kapcsolat a két cég között • VARGA ZSIGMOND

97/11
web építők lapja
Web master



A kriptográfiai háború újabb fejezete:

elfogadták a WEB titkosítási szabványát

Úgy tűnik, a józan ész diadalmaskodott akkor, amikor a Webkonzorcium, azaz a Web-kommunikáció szabványosításával foglalkozó testület, minden amerikai nyomás ellenére, valóban szabadon döntött a Zimmermann féle PGP titkosítási eljárás szabványosításáról. Ezzel meghiúsította az amerikai titkosszolgálati és kormánykörök nyomását, amely szerint az amerikai kormány által erősen ellenőrzött és kontrollált DES vagy az RSA algoritmust kellene szabvánnyá választani.

Philip Zimmermann már régen vívja csatáját az USA kormányköreivel. Többször súlyos börtönbüntetéssel kellett szembenéznie, amit szerencsére nem kellett leülnie. Ugyanis az USA kormánya az atomtechnológiához hasonló ellenőrzést szeretne gyakorolni a titkosítási eljárások felett is. Zimmermann, amikor publikálta az általa felfedezett algoritmust, formálisan megszegte az amerikaiak fegyverzet ellenőrzési törvényét. Ennek a csatának a legfrissebb állomása, hogy egy jogerős bírósági döntést tudhat immár magáénak: az amerikai kormány semmiképpen nem kötelezheti Zimmermann-t arra, hogy algoritmusát, illetve az azt alkalmazó szoftvereket bárminemű kontrollnak vesse alá. Sőt Zimmermann úgy irányította a szabadalmi ügyeit, hogy ez év végére jogilag is szabadon használhatóvá váljék az általa leírt titkosítási eljárás. Az amerikai kormány nem nyugodott bele az ítéletbe, és a legfelsőbb bírósági döntésig felfüggesztette ennek a felszabadító döntésnek az alkalmazását.

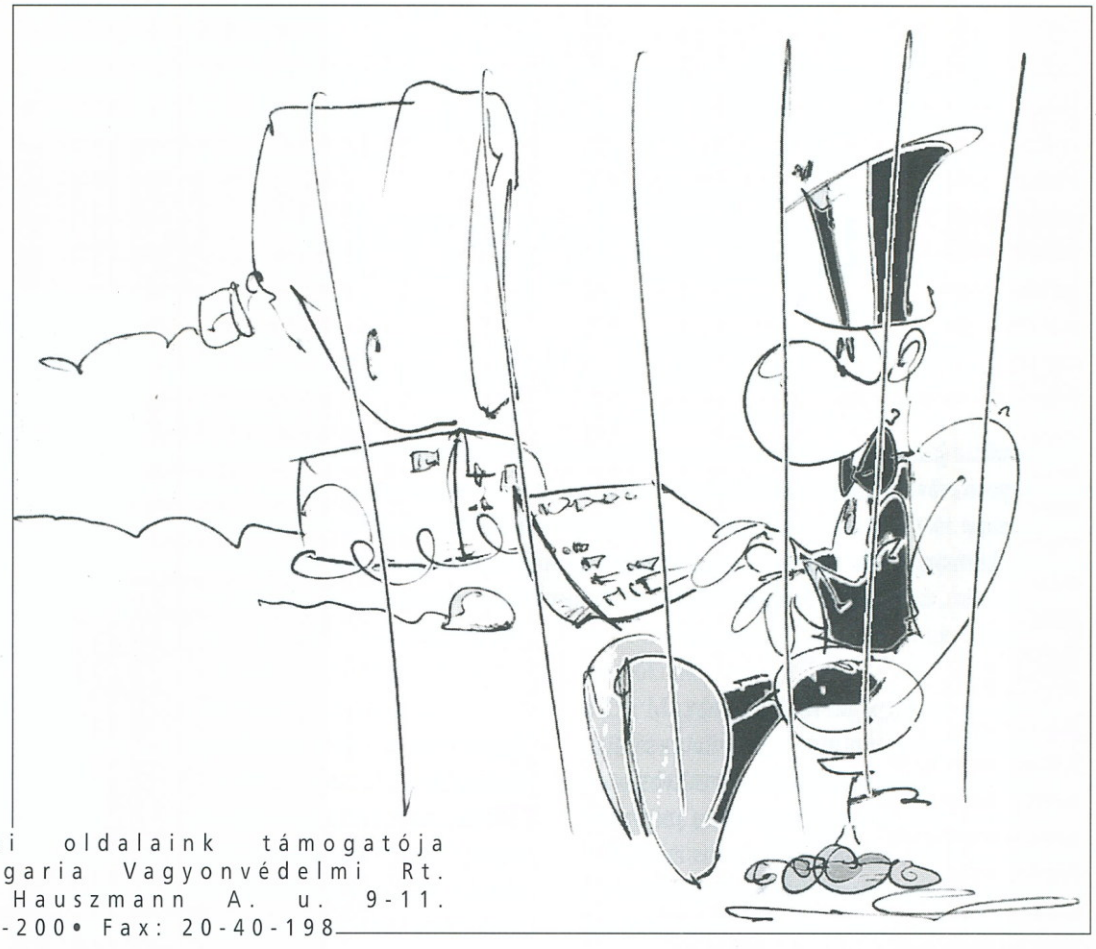
Sokan nem értik: mi a titkosítási háború lényege, és miért fontos ez a Web felhasználói számára. Nos az amerikai kormány változatos indokokkal, hol stratégiai okokra, hol a bűnözés megakadályozására, hol a terrorizmus elleni harcra hivatkozva, de mindenképpen igyekszik megakadályozni a valóban hatékony titkosító eljárások exportját. Azokat fegyvernek tekintve, már az is bűncselekmény, ha nem amerikai állampolgár részt vesz egy olyan amerikai kurzuson, ahol ilyen technológiákat oktatnak. Az indoklás szerint az amerikai titkosszolgálatoknak mindenképpen ellenőrzésük alatt kell tartaniuk a világ adatforgalmát. Az egyetlen valóban hatékony eljárás, amely felett nem tudnak uralkodni, a Zimmermann féle algoritmus, mert ezt szerzője még egyetemi évei alatt magánemberként, és nem céges vagy állami megbízásból dolgozta ki.

Az amerikai hatóságok jelenleg ragaszkodnak ahhoz, hogy csakis olyan titkosítási eszközöket alkalmazzanak az Interneten és a mindennapi életben, amelyhez megvan a saját, azonnali megfejtést elősegítő metodika. Ezt többféleképpen tudták eddig megvalósítani:

Egy generál tolvajkulcs beépítése a programba. Ez a leggyakrabban alkalmazott eljárás. Ilyenkor a program által titkosított kódban – egyfajta a hatóságnál letétbe helyezett kód segítségével – megtalálható a megfejtéshez szükséges változó kulcs. Ezt a kódrészletet például át lehet vinni a szünetek ideje alatt, amikor a kommunikációs csatornát a szünetek és a szósára, vagy lehet magát a közleményt is, ahol mondjuk minden N-edik karaktertől számított Y-adik karakter tartalmazza a kulcs adott részletét.

A kulcshosszúság megfejthető kereteken belül tartása. Ilyenkor a megfejtő olyan célgépet vagy szoftverrendszert épít, amelynek segítségével a tiszta erő, azaz próbálgatásos módszerek segítségével igen gyorsan eredményre jut. Ez van a sajtóban hallható különböző kulcshosszúságú DES és RSA algoritmusok engedélyezése vagy nem engedélyezése körül.

Nem tiszta kódoló algoritmusok alkalmazása. Ezek olyan algoritmusok, amelyeknek a hi-



Biztonságtechnikai oldalaink támogatója
a Securitas Hungaria Vagyonvédelmi Rt.
1119 Budapest, Hauszmann A. u. 9-11.
Tel.: 20-40-200• Fax: 20-40-198

közök helyett a megfejtés nehezítésére véletlen zajjal kell(ene) kitölteni. Ezt a technikát különben egy-két magyar kriptográfiai szoftvergyártó is alkalmazza hasonló – amerikai vagy más hatóságnak kedvező – megfontolásokból.

Kulcshelyreállító technikák: ilyenkor a megfejtéshez szükséges kulcsot egy, a hatóságok által ismert módon, de mindig tartalmazza a közlemény. Előnye, hogy nem kell egy generál kulcsot letétbe helyezni, csak ismerni kell a megfejtéshez szükséges kulcs kinyerésének módját a közleményből. Itt is a látszólagos véletlen szegmenseket használják fel a kulcs továbbítávatalos dekódolási metóduson kívül egy másik feloldásuk is lehetséges, amit nem publikálnak. Gyakorlatilag, hacsak valaki ezt meg nem találja, vagy nem fecsegnek, nem bizonyítható. Ilyen szaga van például a legújabban vektorproblémákat (eddig nem bizonyított matematikai posztulátumokat és axiómákat) felhasználó új titkosítási eljárásoknak.

A dolognak az az érdekes vonatkozása is megvan, hogy az amerikai cégeknek ugyanúgy kellemetlenek a korlátozások, mint a bankszektornak. Csak a hírszerzők és a katonák valamint az adóhivatali tisztviselők ragaszkodnak kisfiú

módjára elképzeléseikhez. Ugyanis azt nem veszik figyelembe, hogy a Weben folyó kereskedelem a bizalomra épít. Azaz az információ küldője, mondjuk egy átutalás kezdeményezője biztos akar lenni abban, hogy ki küldött információt: Az küldte, aki az üzenet küldőjeként szerepel. Ezt biztosítja a különböző kriptográfiai módszerek alkalmazásánál a digitális aláírás. A PGP ezt maximális mértékben lehetővé teszi. Ugyanis az én titkos, és a címzett nyilvános kulcsának ismeretében elkészített üzenetet a címzett a saját tikos és az én nyilvános kulcsom alapján fejteni tudja, ugyanakkor ellenőrizheti valódiságát.

Az üzenetet nem módosították vagy cserélték ki út közben – erre a PGP az előzőek alapján szintén garanciát nyújt.

Az üzenet tartalmát a kommunikációs csatornában más nem ismerhette meg. Ezt az amerikai titkosító eljárások esetében semmi sem garantálja, ugyanis a jelenlegi amerikai szabályozás kötelezővé teszi minden kriptográfiai eszközbe és programba a hatóság számára a betekintést lehetővé tevő hátsó ajtók elhelyezését. Ilyenkor ha üzleti tárgyalás során a partner arra a kérdésre – Törvénytisztelő amerikai állampolgár maga? – igennel válaszol, akkor biztosak lehetünk a dolgunkban – van hátsó ajtó a programban. Ha nemmel, akkor csak gyanakodhatunk, mert súlyos börtönbüntetést kockáztat, ha nem így cselekszik, hiszen megszegi a fegyverexportra és a terrorizmus támogatását tiltó szabályokat. A PGP esetében a – mivel az algoritmus elve és megvalósítása nyilvános – ezért itt ilyen korlátozásokat még erővel sem lehet érvényesíteni, és a kulcshosszat is tetszőleges hosszúságúra lehet választani.

Az amerikai cégek látták: kormányuk ilyetén viselkedése gazdasági öngyilkosság. Az izraeli, orosz, lengyel és a magyar cégek ha így folytatják az amerikai bürokraták, lemossák őket a piacról. Ezért elkezdték jó magyar szokás szerint megnézni azt, hogyan játszhatják ki – pontosabban a törvény betűjét betartva hogyan kerülhetik meg – a törvényt. Az első lépés az Izraelben létrehozott fejlesztő vállalkozás volt. Ezek azonban, ha amerikai állampolgárok dolgoznak benne, elvben támadhatók, hiszen ez olyan, mintha egy amerikai atomfegyver konstruktőr tudós elmenne egy masik országba újra építeni az amerikai atombombát.

A végső megoldást a SUN találta ki. Moszkvában létrehozott egy fejlesztői bázist, ahol az orosz KGB és a hírszerzés osztályainak munkanélküli rejtjelkészítő matematikusait foglalkoztatta. Az eredmények, az amerikai költség töredékéért valóban hatékony algoritmusokat tartalmazó termékek, amiket Moszkvából postáztak a megrendelőknek. Magyarország – a PGP-re visszavezethető Netlock rendszerrel –, de a lengyelek és a csehek is megjelentek az izraeli Eliashim szoftverek mellett. S jöttek, láttak és győztek.

A Web konzorcium döntése megerősítette azt a régi igazságot: kereskedni, banki tevékenységet folytatni hosszú távon csak tisztességesen lehet. Remélhetően ezzel a döntéssel megszűnik az a bizalmi válság, ami a Web kereskedelmet akadályozza napjainkban. Miként szinte borítékolható az is , hogy az amerikai Legfelsőbb bíróság Zimmermann javára fog dönteni, hiszen az FDA (közismert nevén a cenzúra törvény) esetében is az egyén szabadságjogait tartotta mindenekelőtt fontosnak. A titkos-szolgák és az adóhivatalok szerencsésen elvesztik az ellenőrzést egy rendszer felett, s cserébe a világ beléphet az elektronikus kereskedelem új korszakába. Ha megvalósult a valóban biztonságos kommunikációs technológia, akkor az internetes kereskedelem ugrásszerű növekedésnek indulhat • Kis János

...az amerikai titkosszolgálatoknak mindenképpen ellenőrzésük alatt kell tartaniuk a világ adatforgalmát. Az egyetlen valóban hatékony eljárás, amely felett nem tudnak uralkodni a Zimmermann féle algoritmus...

PLANTRONICS
World Leader in Communication Headsets

Nem kell tartania a kagylót, ha PLANTRONICS fejbeszélőt használ!

QUANTUM-R

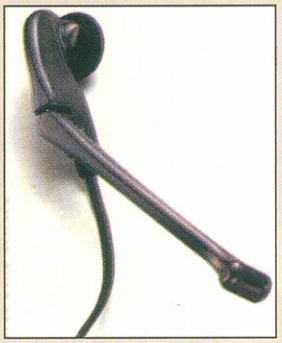
1056 Budapest, Szarka u. 1. I.em.
Telefon: 328-6050
Fax: 328-6058

Ön is sokat telefonál?

A fejbeszélő olyan hangszóró-mikrofon együttes, amellyel a telefonkagyló helyettesíthető. Használata **szabad kezet, jó hangminőséget, zajszűrést** biztosít.

Internetezők figyelem!

Beszélgessen partnerével a világhálón!



Kereskedelem a Világhálón

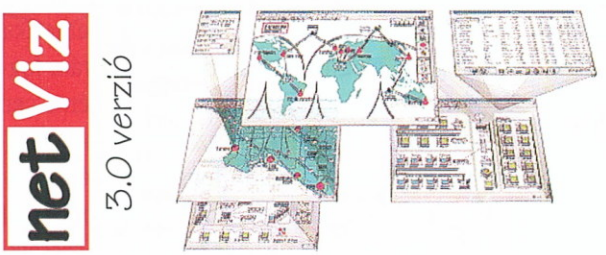
Az SAP America és az Intel úgy döntött, hogy közös erővel a világhálós üzleti folyamatokban is meghatározó szerephez juthatnak, ezért az elektronikus kereskedelmi megoldások kifejlesztésére megalapították a Pandesic nevű közös tulajdonú vállalatot, amely a közelmúltban mutatta be a szakma első integrált üzleti rendszerét.

A Pandesic web kereskedelmi megoldás segítségével a kereskedők való-időben (real time) követhetik elektronikus értékesítési folyamataikat, az integrált üzleti folyamatok segítségével. Lévén, hogy a rendszer átfogja a teljes folyamatot, zökkenőmentesen képes kezelni a marketinget elektronikus kereskedelmi tranzakciók formájában. Nevezetesen a megrendelésfeldolgozást és teljesítést, a szállítási logisztikai kérdéseket, a pénzügyi jelentések elkészítését és a szállítói kifizetésekhez kapcsolódó folyamatokat.

A Pandesic web-kereskedelmi alkalmazást különböző szakterületek számos vállalata támogatja, ideértve a szolgáltatókat, a web-fejlesztőket, a szoftver és hardver szállítókat, a pénzügyi intézményeket, az átutalásokkal és logisztikai szolgáltatásokkal foglalkozó cégeket. Közöttük van a Citibank, a Compaq Computer Co., a CyberCash Inc., a Hewlett-Packard Co., az Inacom Co., a TAXWARE International Inc., a Telxon Co., a United Parcel Service és a US Web Co.

A Pandesic online használatával a kereskedők jelentősen csökkenthetik a cégeik piaci bevezetéséhez szükséges időt, miközben élvezik a legmodernebb üzleti folyamatok, a nagyszámú tranzakció esetén modulárisan bővíthető építkezés, valamint funkcionalitás adta előnyöket, melyek révén maximalizálhatják a web alapú vállalkozásaik hatékonyságát.

„Számos, jelenleg használatos elektronikus kereskedelmi termék alkalmazása esetén a felhasználónak komoly szakértelemmel kell rendelkeznie, valamint jelentős beruházásra van szükség a termékek és a jelenleg rendelkezésre álló, modulárisan nem bővíthető rendszerek integrálásához, teszteléséhez és üzembe állításához" – mondta Denise Byron, az International Data Co.vertikális alkalmazásain dolgozó kutatási igazgatója. „A moduláris bővíthetőség, valamint a hardver és szoftver integrációja révén a Pandesic egyedi, megoldás-centrikus megközelítéssel segíti vásárlóit abban, hogy megvethessék lábukat az elektronikus kereskedelem gyorsan fejlődő piacán. Az Intel és az SAP mögött álló hitelt érdemlő szaktudásra építve, a Pandesic web kereskedelmi megoldása a sokéves munka során kifejlesztett üzleti folyamatok és logisztikai ismeretek szilárd alapján nyugszik."



a LUSTASÁG és az IGÉNYESSÉG közös nevezője

netViz hálózatdokumentáló szoftver

- A legnagyobb hálózat is a legaprólékosabban dokumentálható.
- Objektum-orientált adatbáziskezelő és drag-and-drop grafikai program egyetlen alkalmazásban.
- Többszintű diagram készítés.
- Viwer funkció netVizzel nem rendelkezők részére.
- Szöveges és grafikus adatok exportja, importja HTML támogatással.
- Külső adatbázisok csatolása és beágyazása.
- Termékspecifikus, dinamikusan bővíthető szimbólumkönyvtárak.
- Novell Netware és Windows NT hálózatok automatikus feltérképezése.
- Rendszergazdáknak és hálózatépítőnek egyaránt ajánlott.

KERN

KERN COMMUNICATIONS SYSTEMS KFT.
5000 Szolnok, Sütő u. 15. Tel.: (56) 427-733 Fax: (56) 427-744
1114 Budapest, Szabolcska M. u. 5. Tel./Fax: (1) 166-1520 Tel.: (1) 185-3994
Internet: http://www.kern.hu - E-mail: kern@kern.hu

Először volt az e-mail

Aztán jött a Web

És most itt a

CompuServe Business Web

A CompuServe Business Web az Internet–evolúció csúcsa. A CompuServe új szolgáltatása a legegyszerűbb és leggyorsabb módja annak, hogy cége nagy felületen megjelenjen a világhálón. A sikeres jelenlét minden eszköze a rendelkezésére áll:

- saját Domain név
- 30 MB-nyi szabad terület a Weben
- regisztrálás a 25 legnagyobb Web–kereső szerveren
- 20 órányi ingyenes hozzáférés a CompuServe 3000 féle szolgáltatásához, amelyek között csak egy a teljes körű Internet elérés.
- díjmentesen letölthető szoftver a home page elkészítéséhez és elhelyezéséhez
- az egyszeri regisztrációs díj mellett a havi előfizetés mindössze 16.000 Ft*

Ingyenes bemutatóval várjuk ügyfélszolgálati irodánkban. Legyen Ön is nyertese annak az evolúciós versenynek, amely az informatikai területszerzésért folyik, csatlakozzon a világ egyik legnagyobb adatbázisához!

Go

Kérem, küldjenek az alábbi címre bővebb tájékoztatást a CompuServe Business Webről!

Név: .....

Cégnév: .....

Cím: .....

Telefon: ..... Fax: .....

CompuServe Hungary 1012 Budapest, Logodi u. 22–24. Tel./fax: 214–9250
E-mail: hungary@compuserve.com, http://www.compuserve.com

(* 79 USD-nak megfelelő forintösszeg + áfa.)

CSi℠
CompuServe® Hungary

sárkány csoport

Tizenöt cégből álló országos hálózat.

Vonalkódos rendszerek, kártyás megoldások és egyedi szoftverek fejlesztésével foglalkozik.

Kártya tervezés és -gyártás, bankkártya olvasó terminálok BONITAS, VISA, EC/MC, AMEX kártyákhoz, értékesítés elszámoltatás kis- és nagykereskedelemben, beszerzési és készletezési optimalizálás, vonalkódok nyomtatása, speciális kellékanyagok ... A vonalkód már sok helyen megtalálható.

Mi ahhoz értünk, hogyan lehet ezt az Ön előnyére váltani.

Bonitas POS terminálok a legkedvezőbb banki feltételekkel!
Év végéig még 50%-os APEH visszaigényléssel.

Sárkány Kft. H-1116 Budapest, Vasvirág sor 52.
Tel/Fax.: +(00 36) 208-5294, 208-6016 Tel.: +(00 36) 20-462-924, 30-606-618
E-mail: sarkany@mail.datanet.hu

Advertiser's Index

A számunk hirdetői

Albacomp	40	IBM	42
Alcatel	41	IBS	48
American Service	50	Internet Kalauz	4-5
Andersen Consulting	2	Kern	36
Apple	60	Kern	57
Areco	41	LNX	64
Bay Networks	8	Matáv	68
BCN	64	Novell	49
Compaq	39	Oracle	51
Compuserve	37	Quantum	35
Conex	41	Samsung	67
Core	57	Sárkány Kft	38
Crown Tech	57	Securitas	64
Elender	50	Siemens	65
Hewlett Packard	66	SzKI	38
IBM	3		

business online

Az SZKI Kommunikációs Kft.

ISDN megoldások teljeskörű szállítását kínálja partnereinek:

ISDN
RVS
OSITRON

Alkalmazás szállítása, telepítése
Alapcsatlakozás kiépítés ügyintézése
Internet, intelligens irodai és hálózati megoldások

Tervezés Tanácsadás Kivitelezés Oktatás

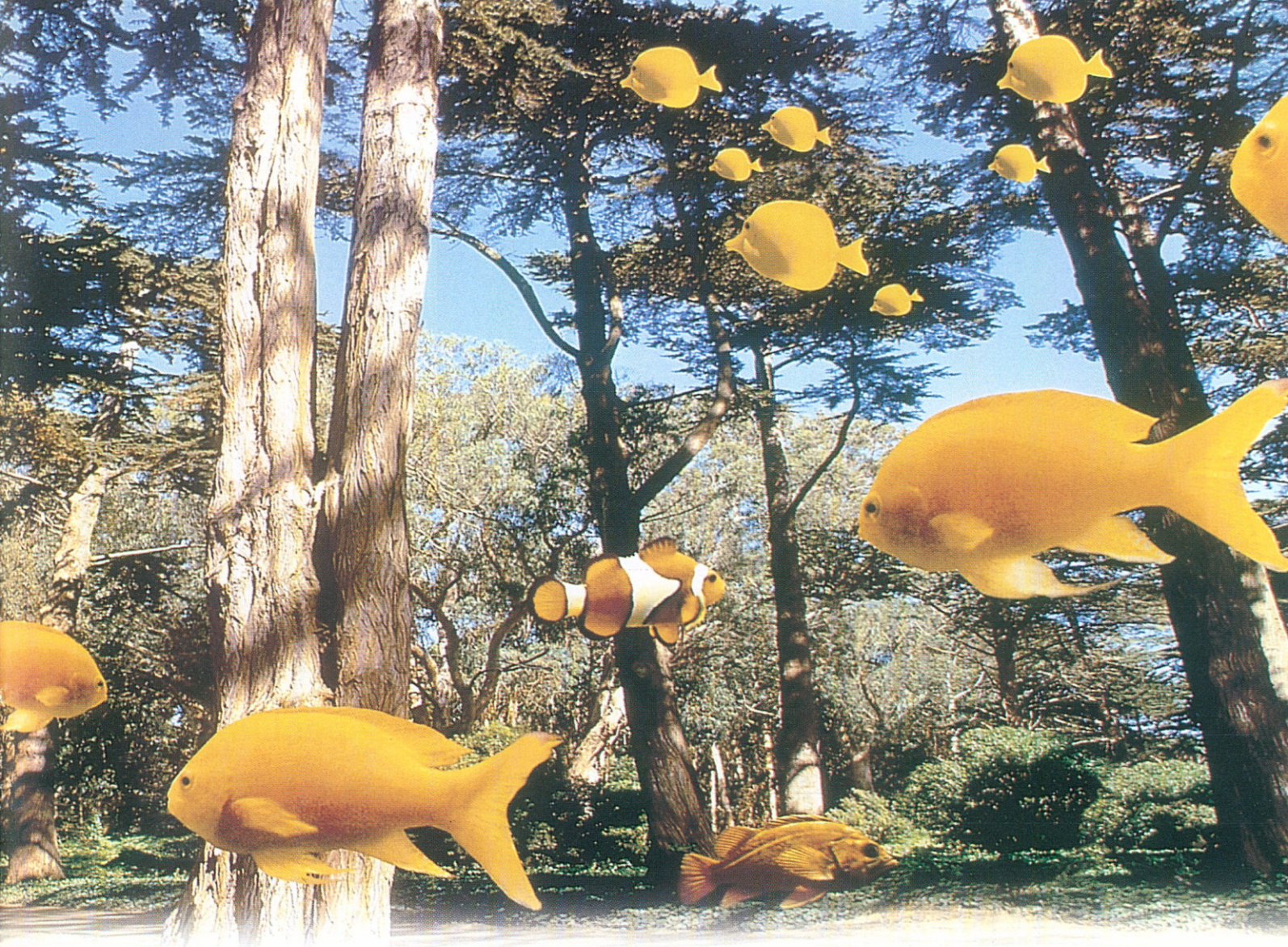
AVM

1994 óta az AVM-mel változatlanul az ISDN piacon.

MATÁV Hivatalos viszonteladó

Az **SZKI Kommunikációs Kft.** a MATÁV hivatalos viszonteladója.

1011 Budapest, Iskola u. 8.
Tel: 214-4420 Fax: 214-4418



Engedje szabadjára KÉPZELETÉT! Nyugodtan szárnyalhat a fantáziája, az új Compaq Deskpro 2000 biztonságos környezetet teremt hozzá. Egyesítve a legújabb MMX™ technológiát a még tovább fejlesztett intelligens felügyelhetőséggel, a Deskpro 2000 eddig példa nélküli értéket nyújt. A legújabb processzor-, memória- és grafikus technológiákat ötvözi könnyen kezelhető egységbe, a jól ismert Compaq-megbízhatósággal körítve. Mérnökeink határt nem ismerő kreativitásának köszönhetően mindez a lehető legalacsonyabb élettartam-költséggel párosul. Így már nyilvánvaló, hogy miért a Deskpro a világ legnépszerűbb PC-je?!

A Compaq Deskpro 2000 - a biztonságos választás, és a képzeletének semmi sem szabhat határt.

Viszonteladók listája és további információk:

www.compaq.hu

MMX™ intel inside pentium® PROCESSOR

COMPAQ

Az Intel Inside emblémа, és a Pentium® az Intel Corporation bejegyzett védjegyei, az MMX™ az Intel Corporation védjegye.

A MECCSLABDA:

intel inside
pentium® PROCESSOR

ALBACOMP STANDARD

100-200 MHz PENTIUM® PROCESSZORRAL

Albacomp Rt.
8000 Székesfehérvár
Hosszúsétatér 4-6.
Tel.: (22) *315-414
Fax: (22) 327-532

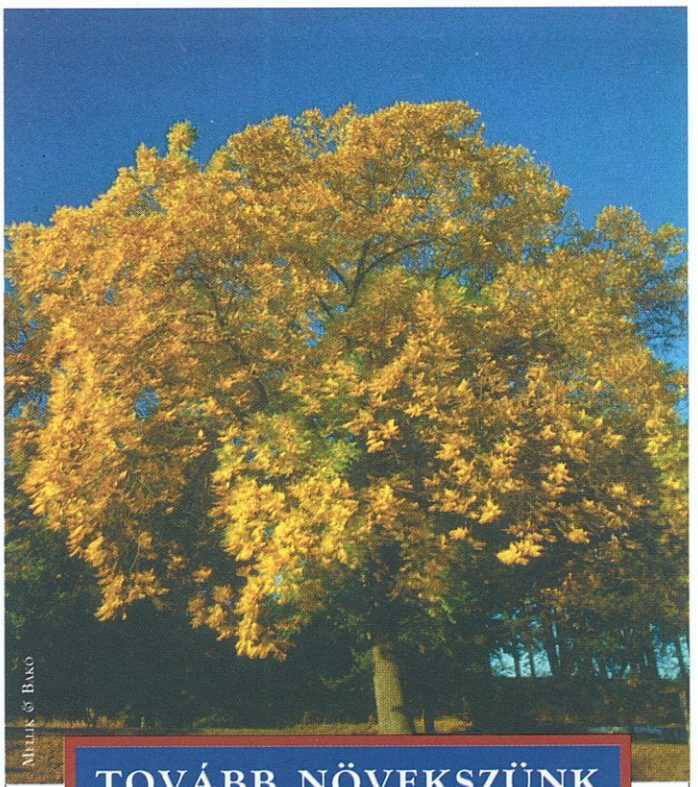
Budapesti Kirendeltség
1139 Budapest
Frangepán u. 8-10.
Tel.: 12-91-493
Tel/fax: 14-90-152

Szaküzletek:
1065 Budapest
Nagymező utca 25.
Tel.: 11-18-095, 13-18-108
Fax: 13-18-108

1011 Budapest
Fő utca 31.
Tel.: 201-4409
Fax: 201-4322

3525 Miskolc
Széchenyi u. 49.
Tel.: (46) 354-266
Tel./fax: (46) 353-100

ALBACOMP



TOVÁBB NÖVEKSZÜNK

A tavalyi év folyamán A CO-NEX Training Bt. átalakult részvénytársasággá. Később a CO-NEX Training Rt.-ből kisarjadt két új hajtás – a CO-NEX Lapkiadó Kft. és a CO-NEX Könyvkiadó Kft. – már olyannyira kiterebélyesedett, hogy az egész csoportot át kellett ültetni. **A CO-NEX új címe: Budapest IV., Tinódi u. 2., új telefonszáma: 390-1090 és faxszáma: 370-6410.** *Aktuális rendezvényeinkről, szakkönyveinkről és a szaklapokról bővebb információval kollégáink ezen a címen, illetve telefonszámon készséggel állnak rendelkezésére. Várjuk jelentkezését szakmai rendezvényeinkre, megrendelését szakkönyveinkre, illetve szaklapjainkra.*

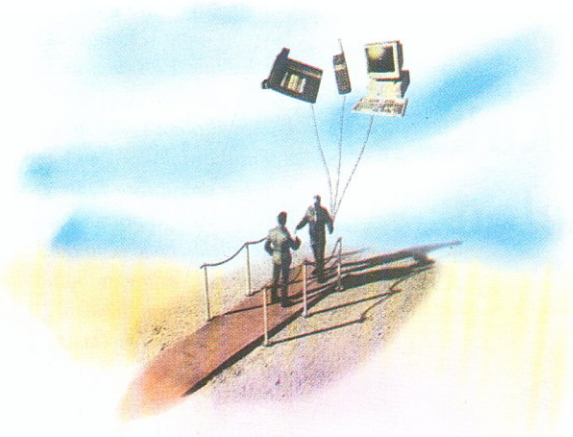
ÁRVERÉSI ÉRTESÍTŐ
MAGYARORSZÁGI ÁRVERÉSEK HETI KATALÓGUSA

JÖVEDÉKI ÉRTESÍTŐ
Közzéteszi: a Vám- és Pénzügyőrség Országos Parancsnoksága szakmai támogatásával

CO-NEX

CÍM: BUDAPEST IV., TINÓDI U. 2. • LEVÉLCÍM: 1300 BUDAPEST, PF. 201
TELEFON: 390-1090 • FAX: 370-6410
e-mail: conex@mail.elender.hu

A teljes TELECOMmunikációs megoldás – egy kézből!



ALCATEL

Alcatel Hungary Híradástechnikai Kft. 1507 Budapest, Pf. 30.
Tel.: 204-7739 · Fax: 204-7738

a

„Cégem nem fejlődhet számítógépes rendszer nélkül, de amíg nem fejlődik képtelen vagyok számítógépet venni”

megoldás

Az IBM egyszerű vállalkozás-finanszírozó programja

Amikor úgy dönt, hogy pénzt áldoz egy IBM PC szerver csomag beszerzésére, az IBM is beruház az Ön cégébe. Mi ugyanis segítünk finanszírozni a beszerzését.

Tulajdonképpen mi is az a PC szerver csomag? Mindaz a hardver és szoftver, amire egy vállalkozás működtetéséhez szükség van, beleértve a Lotus Notes Domino-t, vagy DB2 adatbáziskezelőt. Ezenfelül tartozik hozzá egy szakértő is, aki segít a rendszert összeállítani, kiépíteni egy intranetet, és akár az internetre is segíti feljuttatni a cégét. Hogyan tudja Ön mindezt megfizetni? 1996-ban az IBM az Önéhez hasonló kis- és középvállalkozások számára mintegy 3,9 milliárd dollárnyi támogatást nyújtott számítástechnikai beruházások finanszírozására.

Ha érdekli, hívja a 06-80-200-083-as zöldszámot, és megtudhatja, hol találja azt a legközelebbi IBM üzleti partnert, aki ért az Ön szakterületéhez, és segítséget tud nyújtani egy testre szabott megoldás kialakításában.

IBM

Nagy megoldások egy kis bolygónak

IBM Business Partner

Az IBM és az AS/400 bejegyzett védjegyek, a „Nagy megoldások egy kis bolygónak” International Business Machines Corporation. ©1997 IBM Corp. védjegye. Minden jog fenntartva.

internetinternetinternet

Internet-média

A szeptember 24-i médiahajó utasai (ha a tervek nem változtak meg lapunk nyomdai munkálatainak bő egy hete alatt) az idén első ízben egy könyvet is kézhez kaptak, amelyben az egyes médiumok helyzetéről olvasható jelentés. Talán ez az első kiadvány, amelyben a nyomtatott sajtó, tévé, rádió, film, videó, fotó, színház, zene, irodalom, könyv, képzőművészet, építészet mellett a kiadvány gondozói már önálló médiumnak tekintették az Internetet is, az ezzel foglalkozó fejezet megírására lapunk főszerkesztőjét kérték föl.

Mivel a hajó utaslétszámát ezer főben maximálták, viszonylag nagy a valószínűsége annak, hogy Ön kedves olvasó nem találkozott ezzel a kiadvánnyal. Mivel a Business Online olvasójaként ugyanakkor érdekelheti egy ilyen helyzetjelentés az Internet-médiáról, ezt a tanulmányt itt is közreadjuk, ám ha véletlenül mégis olvasta volna, arra kérjük, lapozzon.

internetinternetinternet

Amikor az 1997. évi médiahajó elhagyja a partot, a Világhálón már több hálószem lesz, mint ahány lakója van a Földnek... Tudom, ezt az állítást nehéz ellenőrizni (s éppen ezért könnyű kétségbe vonni) – ám a kétkedőknek javaslom, számoljunk együtt. A Business Week idézte a Sun Microsystems neves szaktekintélyét, aki szerint 1995. február 20-án 27.000 website-ot számláltak, s megállapították, hogy a növekedés üteme félelmetes: az Internet-kikötők 53 nap alatt duplázódnak. Ha ez nem elég meggyőző, keressünk fel egyet a közel hatmilliárd hálócím közül – HTTP://WWW.ANAMORPH.COM/DOCS/STATS/STATS.HTML – ahol bármely napra kiszámolják, hogy aznap milyen gazdag a Világháló. És ha történetesen 1997. szeptember 18-át gépelünk be, akkor az eredmény: „There would be 5.971.262.177 sites on the World Wide Web. (This represents 1 people per Web site.)"

Persze a statisztikai adatokba belefér némi bizonytalanság, az emberiség sem percre pontosan tartja be a demográfiai jóslatokat, és a website-ok szaporodásában sem biztos az 53 napos ciklusidő... De azért legyünk pontosak: ma, azaz szeptember 24-én már mindegyikünkre 1,08 website jut, ha elfogadjuk ezt a statisztikai alapvetést.

Újabb elképesztő szám egy hasonló módon számított másik adat: hány ember áll kapcsolatban az Internettel egy adott napon. Eszerint a médiahajó kirándulásának napján még csak éppen túlléptünk a 100 milliós számon, ami akár reálisnak is tűnhet, de ha elfogadjuk John S. Quaterman állítását a felhasználók számának évenkénti duplázódásáról, aminek alapján az Anamorph statisztika-generátora számol, akkor 2003. július 31-én a Föld népességének már 100,1 százaléka fogja használni az Internetet... Úgyhogy vagy elkezdünk kételkedni, vagy felkészülünk a földön kívüli Internet-felhasználók bekapcsolására a rendszerbe...

internetinternetinternet

A fenti adatokat egyébként elég sokan idézik, ami mindjárt a Világhálónak, mint információ hordozó közegnek az egyik fő veszélyét is mutatja: miután ez egy olyan faliújság, amelyre bárki bármikor kiakaszthatja a maga cetlijét, nem biztos, hogy ez a végtelen információforrás (amit hajlamosak vagyunk egy kicsit túlbecsülni is) mindig és mindenkor autentikus információk hordozója. A tudatlanságból fakadó adatok mel-

lett nem ritka a Világhálón a tréfából vagy éppenséggel bosszúból, netán nyereségvágyból elkövetett tudatos megtévesztés is. Az amerikai elnökválasztás során sokan találkozhattak az egyik elnökjelölt honlapjával, amelyről egyedül ő nem tudott, ellenfelei finom eszközökkel próbálták ellenszenvessé tenni őt választói körében. Amikor a Windows 95-öt Bill Gates két éve a világ legnagyobb szoftver-kibocsátási csinnadrattájával bejelentette, ezrek és ezrek olvasták hittel a Weben azt a Gates-interjút, amelyről csak utólag derült ki, hogy első szavától az utolsóig hamis...

Persze ezt a veszélyt a média más területeiről is jól ismerjük. Nagy port vert fel például Michael Born televíziós újságíró ügye, aki barátaival, ismerőseivel eljátszatta a szerbiai kínzásokat, majd ezeket szenzációs leleplező riportokként adta el... A véletlen illusztrálására pedig hadd idézzek egy mondatot egyik napilapunkból: „a múlt heti rovatomban véletlenül hibás végeredményt közöltem, amit most szeretnék kijavítani..." Esetünkben szerencsére csak egy monacói rapid sakkversenyről van szó, így feltehetően nem túl sok olvasó adta tovább egymásnak egy hétig a hibás végeredményt, de tartok tőle, hogy egy ilyen véletlen dezinformáció az MTK-Fradi meccsről akár a főszerkesztő fejébe is kerülhetett volna.

Az Interneten ráadásul a helyreigazítás sem olyan egyszerű, nem tudni, hogy az olvasó mikor evez újra abba a kikötőbe. Az Internet kalauz egyik tavalyi számában elkalauzoltuk a mozirajongókat az Internet mozi adatbázisba. Amikor arra jártunk, éppen 66.317 film, 4271 TV-sorozat, és több mint 150 ezer színész, 10 000 rendező, jó néhány hangmérnök, forgatókönyvíró, jelmeztervező stb. szerepelt az adatbankban, és ennek alapján még azt is hihettük volna, hogy fantasztikus kincsesbányára bukkantunk... Viszont, amikor belelapoztunk a magyar filmtékába, egyből éreztük, hogy fenntartással kell kezelni az IMDB (Internet Movie Database) egészét, mivel abban alig egy tucatnyi műalkotással szerepeltünk... Közéjük keveredett ráadásul a Cyrano de Bergerac című francia alkotás is, sőt, legnagyobb szégyenünkre éppen ez kapta a legtöbbet a honlapra kalandozó érdeklődők közül, az igazi magyar filmek korántsem voltak ilyen népszerűek... Talán mert se a Körhinta, se az Oscar-díjas Mefisztó, se a közte lévő néhány száz magyar alkotás nem fért be a 66.317 film közé. Mindezek alapján sürgősen megsemmisítettünk minden könyvjelzőt, amely erre a csalfa filmbázisra utalt, mígnem egy év múlva Gazdag Gyulától megtudtuk, hogy egy Kaliforniában élő magyar mesterszakács nem nyugodott ebbe bele, hanem begépelte mintegy 550 magyar film ismérveit, és így ma már a www.imdb.com címre átköltözött adatbázist újra bevehettük könyvjelző-gyűjteményünkbe, hátha egyszer egy kvízműsorra készülvén utána kell nézni a Csinibaba stáblistájának...

internetinternetinternet

Bár kétségtelen, hogy egy spontán növekedésben lévő, határtalanul burjánzó médiumnál az egyik legfőbb veszélyt a tudatosan vagy véletlenül elrejtett dezinformációs bombák jelentik, ez sem – s mint látni fogjuk, még annyi minden nem – csak Internet-specifikus... Ha az Internetet, mint médiumot, a sajátosságai alapján kíséreljük meg elemezni, akkor különféle csoportosításokat kell végrehajtanunk. (Végre egy médium, amelynél a szó többes számát, a médiát sem hibás beidegződésből használhatjuk, az Internet valóban több...) Külön-külön médiumnak kell tekinteni a hírcsoportokat (Newsgroups), a beszélgető fórumokat (IRC) vagy magát a Világhálót, a World Wide Webet, amely utóbbit gyakorta használják az Internet szinonimájaként. Pedig a média-fajtaként említett IRC és Newsgroup mellett az Internet része az adatátvitel FTP-s vagy TELNET megoldása is, az E-mail-ről nem is beszélve, amit Internetnek igen, de médiának mégsem tekinthetünk, mindez inkább a házi számítástechnika megtoldása egy hétmérföldesnek tekinthető lépéssel.

Ennek ellenére nem követünk el túl nagy hibát, ha az Internet, mint média címszó alatt nem túl sok figyelmet szentelünk az Internet partivonalának tekinthető IRC-nek, vagy az egyre inkább web-formátumba öltöző hírcsoportoknak. A fenntartásokkal kezelendő, ám alapvetően valamit mégiscsak mutató bevezető mérőszámaink a webre vonatkoznak, ez az az információhordozó, amelynek szaporodását, terjedését valóban csak exponenciális görbékkel lehet ábrázolni.

Persze a WWW sem egy médium. Tengernyi. Vannak a világhálón speciális website-ok, amelyek – afféle rendezőpályaudvarokként – csoportosítják az irányokat, hogy merre érdemes tovább indulni. A gyakorlatilag végtelen sokféleségből ugyancsak végtelen csoportosítás képzelhető el. Az Internet.galaxis – az Internet népszerűsítésének egyik legnagyobb hazai fóruma – „Étlap" című oldaláról ilyen témakörökből találunk további tippeket: magyarországi Internet-szolgáltatók, magyar média, magyar üzlet, magyar érdekességek, szótárak, keresőgépek, művészet (ezen belül külön építészet, zene), múzeumok - műhelyek, híres emberek - nagy elmék, mozi -TV mé-

dia, orvostudomány, pénz - tőzsde, vásárlás, reklám, szépség, világjárás, országjárás Magyarországon, közlekedési eszközök, sport, játék és talány, szélsőségek, sosem látott témák, akármi... Hogy mennyire egyedi ez a menü, azt talán azzal érzékeltethetjük, ha mellé rakunk egy másikat: az Internet kalauz az alábbi témakörökből közöl hálószem-recenziókat: bőrönd, egészség, éjszaka, esernyő, étlap, gépünk tápláléka, gyerekszoba, hiúság vására, játszóház, lapszemle, lélek, mozgás, szókép, tanoda, vetítővászon, világ-web - web-világ, volán, zenebona. A tartalmi sokoldalúság mellett a műfaji, formai sokoldalúságra sem lehet panasz: a „hagyományos" médiában megismert összes eszköz (írott szöveg, kép, hang, mozgókép) mellett egy sor sajátos többlet is megtalálható (írott szövegben mozgókép hanggal stb.), ami miatt az Internet és a „multimédia" fogalma meglehetősen összefonódott.

Milyen médium az, amely ennyire sokoldalú, amelyben a tömegtájékoztatás és a személyes, kétoldali kapcsolatteremtés eszközei ennyire keverednek? Tudjuk-e kezelni, helyesen használni, veszélyeit kivédeni, kordában tartani? Nos, a válasz: ha ma még gondjaink is vannak, „meg kell tanulnunk ennek a környezetnek megfelelően viselkedni, törvényeinket ehhez igazítani". A gondolat Vinton Cerftől, az Internet egyik atyjától származik, aki szerint „eljön az az idő, amikor a számítógépeket viselni fogjuk, karóránk, rádiótelefonunk is be lesz kötve ebbe a globális infrastruktúrába... Az állandó hálózati csatlakozás mindennapjaink szerves részévé válik. Minden rugalmasságunkat és alkalmazkodó képességünket latba kell majd vetnünk, hogy hozzászokjunk ehhez az állapothoz."

internetinternetinternet

A média birtoklásáért folytatott harc is sajátos arculatot ölt az Internet esetében, ugyanis ez az első olyan eszköz, ahol viszonylag kis tőkebefektetéssel is jelentős hídfőállások építhetők ki. „Cégeim világszerte évi tíz millió dollárt fordítanak Internettel kapcsolatos projektekre" jelentette ki Soros György tavaly, miután egy nyilatkozatban hangsúlyozta, hogy „az Internet rendkívül hasznos technikai eszköz a nyílt társadalom infrastruktúrájának megteremtésére". De hasonlítsuk csak össze a tíz millió dollárt a privatizált két tévécsatorna koncessziós díjával! Egy kisebb közép-európai ország (és itt most nem Magyarországra, hanem mondjuk Ausztriára gondolunk) vezető napilapjait eme összeg húsz-harmincszorosáért se lehetne megkapni...

Persze nézhetjük a dolgot a másik oldalról is. Relatíve kis pénzt fektet be tehát Soros, de tekinthető-e az így kiépített web-birodalom nagyhatalomnak? Egyáltalán: mekkora hatalom és mekkora üzlet csinálható a Weben?

Ma még sokan túlbecsülik ezt, bedőlnek azoknak a szlogeneknek, hogy elegendő megszőni hálószemünket a Világhálón, azt máris milliók láthatják... Az elvi lehetőség valóban megvan erre. De ez csak a látszat. Amikor bekötik lakásomba a telefont, egyszerre száz millióknak adatik meg, hogy nyolc-tíz szám bepötyögésével összeköttetésbe kerüljenek velem, mégsem hívnak még százan sem. Lassan alakul ki a telefonforgalom, ahogy ismeretségi körömben terjed a számom. Ha fontos ember vagyok, akkor kereshetnek akár naponta százan is, de még ez is messze lesz a százmilliós nagyságrendtől.

Ha a Rákosszentmihály vagy Kelenföld egyik mellékutcájában egy kirakat bérleti jogát úgy hirdetné meg valaki, hogy azt Budapest két milliója lakója (plusz a fővárosba látogató vidékiek, külföldiek) egyaránt láthatják, bizony mosolyra fakadnánk a túlzástól, ugyanakkor elmulasztjuk kinevetni azt a webmestert, aki azzal próbál rábeszélni bennünket az internetes sátorverésre, hogy a Világháló rendszeres látogatóinak száma 40-50, vagy éppenséggel száz millió. A milliárdos website mennyiség 95 százalékát még ezrek sem látogatják, s alig néhány tucatnyi azon site-ok száma, amelyeket valóban milliók keresnek fel. (Ezek egyébként a keresőgépek, vagy az internetezéshez szükséges alapszoftverek lelőhelyei...) Magyarországon alig néhány olyan honlap van, amely napi ezernél magasabb látogatottságot tud bizonyítani, a tízezret pedig legfeljebb csak egy-egy konkrét esemény (élő interjú valamely neves személyiséggel) nyomán éri el egy-egy hálószem egy-egy napra, ilyen nagyságrendű olvasói átlagot az Internet mai magyarországi elterjedtsége mellett még senki nem tud produkálni.

Eme adatok következménye, hogy – bár nem kell sok ahhoz, hogy ma valaki az Interneten kezdjen médiavállalkozásba – egyelőre nem is fog meggazdagodni belőle. Akadnak világcégek is, amelyek már bedobták a törülközőt, feladták tartalomépítő tevékenységüket, mert a megtérülési idő rendkívül nehezen becsülhető.

Magyarországon alig néhány olyan honlap van, amely napi ezernél magasabb látogatottságot tud bizonyítani

internetinternetinternet

Bevezetőnkben idéztünk néhány növekedési adatot, ezek természetesen Magyarországra is érvényesek. A legnagyobb Internet-szolgáltatók hónapról-hónapra több mint 20 százalékkal növelik

előfizetőik számát, szeptember végén számításaink szerint hazánkban 25-30 ezerre tehető a fizető Internethozzáférési végpont. Emellett ott az akadémiai, a felsőoktatási hálózat, amely a végpontok tekintetében már lemarad ugyan, de a felhasználói kör értelemszerűen nagyobb. Együttesen azok száma, akik hazánkban rendszeresen internetezhetnek, ma nem állhat távol a 170-175 ezertől, ami Magyarországra viszonyítva éppen annak az 1,73 százaléknak felel meg, amennyit az Anamorph statisztika-generátora a médiahajó indulásának napjára a világ egészére kihozott.

A website-ok számát illetően is csak becsléseink vannak, az egyik szolgáltató szerint már több, mint húszezer magyar Internet-kikötő épült ki, mások ezt egy picit túlzásnak tartják. Az Internet kalauz az idén tavasszal ezernél több magyar hálószem címét közölte le, azóta hónapról hónapra 150-200 olyan cím érkezik a szerkesztőségbe, akik még nem szerepelnek a Magyar Címtárban. Természetesen minden oldal alkalmas elemzésre, filozofálgatásra, de ha a magyar Web egészének állapotára vonatkozóan akarunk valami következtetést levonni, akkor legegyszerűbb, ha A-tól Z-ig felsorolunk egy-egy oldalnevet, ezzel mutatva meg, hogy nincs olyan terület Magyarországon se, amelynek ne jelent volna meg a virtuális vetülete a Weben: Adó, Balatontourist, Cégalapítás Magyarországon, Danubius, Capuccino, ÉDÁSZ Vitorlás SC., Fidesz, Ganz Danubius Kft., Hit Gyülekezete, Ipari és Kereskedelmi Minisztérium, József Attila, Kisvasutak Baráti Köre, Ladánybene 27 zenekar, Magyar Speciális Olimpiai Szövetség, Nemhivatalos satöbbi honlap, Orosháza város, Pantomim, Rádiótelefon-könyv, Soho Party, Szenes Andrea show, Tájfutás, Új vári jazzklub, Városligeti Magánóvoda, Webnyertes, Xenia, Zita néni összes művei, Zsenik klubja...

Bár néhány sorral fentebb két eltérő szemléletű csoportosítást mutattunk a Világháló tartalmi sokoldalúságának igazolására, a lapszemle, a TV, a média egyikből sem hiányzott, a hagyományos média az elsők között építette ki hadállásait a Weben is.

Természetesen ezek között is található olyan, ami nem önálló médium, legfeljebb egy kirakat a papír alapú újsághoz, a cél: egy-két cikkel kedvet csinálni az eredeti médium megvásárlásához, előfizetéséhez. Egyes olcsóbb újságok szinte teljes egészében kitárulkoznak internetes olvasóik előtt, miképp egykoron a Népszava vagy a Népszabadság a Kiadó székháza előtti üvegvitrinekben... Hadd olvassák így is, csak rájön majd a balga nép, hogy így kényelmetlenebb, és megismerve, megszeretve, tán megveszi a lapot... Van olyan megoldás is, amikor a nyomtatott sajtótermék cikkeit pénzért lehet lekérni az Internetről, vagyis egy új, másfajta olvasóréteg toborzását szolgálja a faliújságra kiakasztott magazin.

Külön kategória az, amikor elmarad a papír változat, s a kemény nyomdaköltségeket megtakarítva egy kiadó eleve csak világhálós újságot hoz létre. Akárhogy is vélekedünk eme szemrongáló hálószemről, ez az, amire elsőként gondolunk akkor, amikor kimondjuk: az Internet, mint média. Nem is indokolatlan az asszociáció. Ez hordozza leginkább a klasszikus médiapiac jellemzőit: a tömegtájékoztatás eszköze, hirdetéshordozó, és még abban is hasonlít a napilap-, folyóirat-, rádió- vagy TV-piacra, hogy a maga kategóriájában az elsőt, a piacon bevezetettet egy később érkező nemigen tudja a piaci versenyben legyőzni. Szinte mindenki hallott az Internettóról, de már sokkal kevesebben a második magyar webes szabadidő-magazinról, a Web-lapokról...

Sokan vélekednek úgy, hogy az idő a háló-magazinoknak dolgozik, ezért ma már több lap indul a Weben, mint papíron, sőt, a „klasszikusok" megkezdték a felköltözést a Világhálóra.

Miben tér el egy hálószem-magazin attól, amit az újságos pultjáról emelünk le? Nos, ebben, hogy az újságosnál rábukkanunk, éppenséggel nem, hisz az online média terjeszkedésével párhuzamosan pillanatok alatt nyíltak az Interneten is az újságos standok, a média-dzsungelben eligazító hálószemek. De azért vannak lényeges különbségek, még azon túl is, hogy egy multimédia értelemszerűen jóval gazdagabb illusztrációs lehetőséget kínál, mint a papír.

Például más a cikkek sorrendje. A papír napilapban van címlapos hír, belső elemzés, úgynevezett mínuszos hír stb., a hálóra kiakasztott lapban mindenki a „címlapon" elolvashatja a címeket, esetleg egy két-három soros lead-del, majd a kiválasztott cikkre egyből „átlapozhat". Más az online újság attól is, hogy különösebb befektetés nélkül a szerveren fenn hagyhatók az elmúlt számok, a régebbi jó cikkek, vagyis itt a kronológiai sorrend is másodrangúvá válik: egy mai újság összeállhat mai, múlt havi és tavalyi cikkek furcsa egyvelegéből... Más attól is, hogy az olvasó azon melegében reagálhat egy-egy cikkre, s bár az olvasói levél műfaját a nyomtatott sajtó is ismeri, az olvasói E-mail – közvetlenül lehívva a levélpapírt az elektronikus újság website-járól – mégiscsak egyszerűbb.

De beszéljünk egy kicsit az egyformaságról: van-e értelme ugyanazokat a cikkeket feltenni a Világhálóra, mint amit kinyomtatunk, nem ítéli-e halálra ez a magatartás magát a kinyomtatott újságot? Nos, az ítéleteket általában maga a technológia hozza meg, mi legfeljebb csak végrehajtói lehetünk. Pontosabban: vagy alkalmazkodunk a szélirányhoz, és akkor – megfelelő technikával még szembeszéllel is haladhatunk –, vagy menthetetlenül felborul a hajó. Ha így nézzük a világot, akkor a hírújságot, mint műfajt, maga az Internet ítéli halálra. Előbb vagy utóbb (a számítástechnikai hírek esetében előbb) nemigen lesz szükség papírváltozatra, az Internetre percre készen felkerülhetnek a hírek, napi tudósítások, s az informatikusok bizonyosan innen merítik majd napi „jólértesültségüket". Egyes szakértők ennél többel is fenyegetnek, nevezetesen azzal, hogy még online újságra se lesz szükség. Philippe Queau, az UNESCO Információs és Informatikai Főosztályának igazgatója tavasszal Budapesten egy rendezvényen nem átallotta kimondani a dezintermediáció szót, ami valami olyasmit tesz, hogy nincs szükség médiára, az információforrás és a befogadó közt, vagyis az olvasó mondjuk a 3Com honlapjáról közvetlenül megtudhatja, hogy a hálózatos világcég egyesült a US Robotics modemgyártóval, nem kell ehhez közvetítő közeg. Nos, ha van is ilyen irányú mozgás, ez csak átmeneti, a vállalatok is megbíznak egy jó szemű fiatalembert azzal, hogy a napi hírekből állítsa össze az adott cég számára fontos sajtószemlét. Az internetezők is szívesen fognak támaszkodni ilyen előválogató ifjakra, akiket jobb szó híján nevezzünk hírszerkesztőknek. Az ő online összeállításukat fogják olvasni, bár lesz aki kinyomtatja majd, mert utálja a képernyőt. Mindenesetre a tényeket közlő, informáló hírújságok szerepét – jó, nem holnap, de egy-két-három éven belül – nagy valószínűséggel átveszi az online hírújság...

Mindez a papír adathordozót nem szorítja ki, de a papírra nem hírt, hanem értékállóbb információt kell nyomtatni, s az se mindegy, hogy milyen külcsínben. A hírek, s azok frissessége némileg elavult fogalmak az Internet korában, ma egy lap egyetlen esélye, ha élmény lapozgatni, élmény beleolvasni, így a kiadóknak ezt kell szem előtt tartani, amikor új kiadványt terveznek.

De nem csak a nyomtatott sajtó, hanem a TV számára is kihívás a Web. Paul Allen, a Microsoft egykori társalapítója már 1995. októberében feltette a kérdést a Fortune magazinban: „Ha sportot és zenét, videót és hangot adunk a hálóról elérhető számítógépes adatbázishoz, ha elég nagy a sávszélesség, ha interaktívvá tesszük a rendszert, akkor vajon mi a különbség az Internet és az interaktív tévé között?"

Ráadásul: az interaktív tévé még ma sem elterjedt technika, a multimédiás Internethez viszont százmilliók férnek hozzá!

interaktivitás

A Világháló győzelme, vagy legalábbis fölénybe kerülése persze hosszú, és talán nem is lineáris folyamat lesz. A kérdést más műfajoknál már átéltük egy párszor... Kiszorítja-e a TV a mozit, a színházat? Vagy, menjünk még hátrább az időben: kiszorítja-e a mozi a színházat? Teljes meggyőződéssel még ma sem állíthatjuk, hogy ezeknek az aggodalmaknak semmi alapjuk. A TV megjelenésével – mondjuk a színház ellen – megjelenik a TV-játék, mint új műfaj, ám mégsem nyújtja az élő előadás élményét. De a jelek szerint a mozi sötétje és a közösségi élmény is olyasvalami, amiről nem mond le az emberiség, olyan többlet, amit a TV, de még a videókazetta sem nyújt.

Most megjelennek a weblapok, karnyújtásnyi közelségben a video on demand, vagyis a végtelen videotéka, ahol otthonról választhatom ki a filmet, aminek vetítése (természetesen költcsönzési díjért) azonnal indul, jön az online hangverseny és a többi. Nyilvánvalóan a szóval, hanggal, zenével, mozgóképpel, multimédiával felvértezett Internet már ma, (de holnap mindenképp,) többre képes bármely papír újságnál, a web-TV legyőzi az „off-line" TV-t.

Amiben bízhatunk, az mindössze annyi, hogy az ember nem célszerszám, hanem – még ha ez nem is mindig látszik – mindenekelőtt kultúrlény. Múltja beleépül jövőjébe, őrzi, ápolja kultúráját. A papírújságokat, a Pallas Nagy Lexikonát – amíg csak meg tudja ezeket őrizni az emberiség – mindig lesz majd, aki megcsodálja. De attól még, hogy megcsodáljuk a piramisokat vagy Versailles királyi pompáját, még senki nem épít ma ilyeneket. De lejárt az ideje a papiruszoknak, vagy az agyagtáblának is, és ma már – hiába kész csoda minden lapja – kódexeket sem másolnak, ikont se festenek, kopjafát se faragnak, a kőbalta pattintgatásnak is annyi...

Az Írás szerint (amely annyi szép bőrkötésű kötet után ma már a legkönnyebben a Világhálóról kapható elő) „mindennek rendelt ideje van a Földön..."

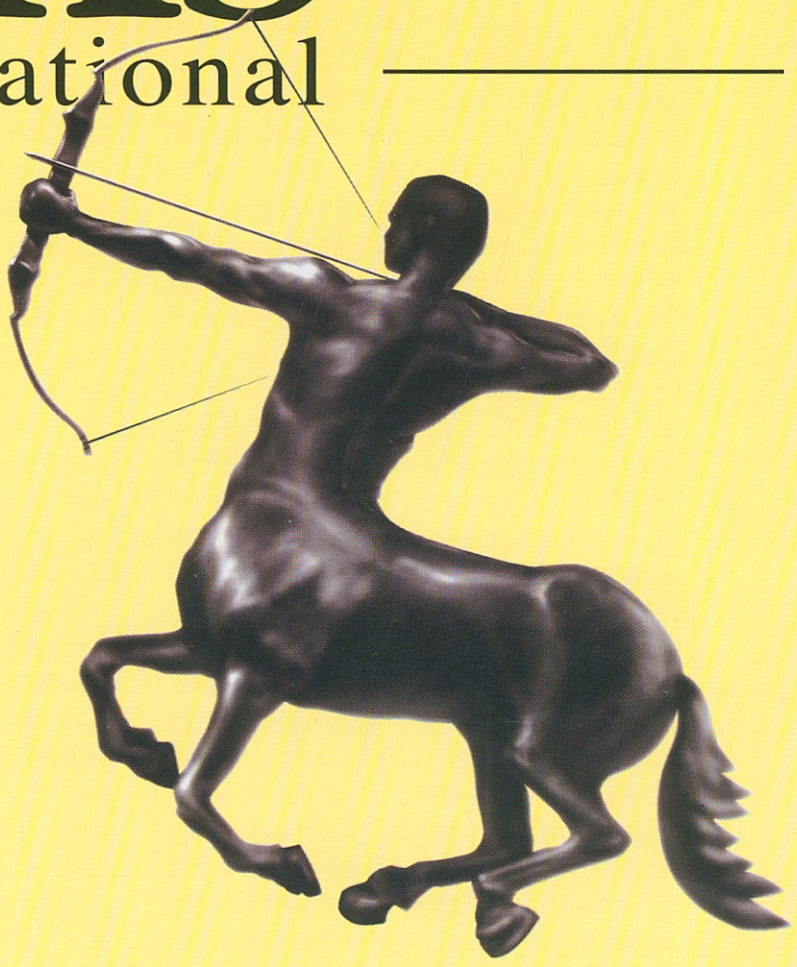
Akárhogy is nézzük: a következő néhány év az Internetnek rendeltetett • Vértes János Andor vertes@prim.hu

Az Írás szerint (amely annyi szép bőrkötésű kötet után ma már a legkönnyebben a Világhálóról kapható elő)

„mindennek rendelt ideje van a Földön..."

DKS International

Könyvelés A FEKETE BAJNOKKAL



A népszerű IBM AS/400 számítógépre kifejlesztett és optimalizált DKS programcsomag a párhuzamosan többnyelvű, honosított International kiterjesztéssel együtt biztosítja, hogy a könyvelés megfeleljen a hazai törvényi előírásoknak és a vezetés naprakész információkat kapjon a cég pénzügyi helyzetéről.

IBM AS/400

Az Európában már több mint 3500 installációval rendelkező DKS programcsomag megfelel a szigorú EU előírásoknak is, és tetszőleges kimutatás vagy mérleg készíthető vele, ami különösen a vegyes vállalatok számára fontos. Más alkalmazásokhoz könnyen illeszthető, használata pedig rendkívül egyszerű. Mindez Önt is meggyőzi, hogy a DKS International segítségével a Fekete Bajnok könyvelésben is a legjobb.

INFORMÁCIÓ:
dr.Földváry József 1011 Bp. Vám u., 1/A. Tel.: /fax: 201-2547, 214-2180

The Solution People
BUSINESS DATA BUDAPEST Kft.
IBM Business Partner

IRÁNY A HÁLÓ!

http://www.novell.hu

Szeretnénk megkönnyíteni az életét. Álljon át az IntranetWare-re, és a lehető legjobb eredmény elérése érdekében használja a Novell Internet Integrációs Csomagot.
Amit nyújtunk:

- Optimális kapcsolat számítógépei és nyomtatói között
- Olcsó, nagy sebességű Internet hozzáférés
- Munkatársainak növekvő termelékenysége
- Csökkenő rendszerfenntartási költség
- Vállalati hálózatának teljes biztonsága
- Hatékony kommunikáció cégén belül és kívül.

Helyzeti előnybe szeretne kerülni versenytársaival szemben? Rajta, csakis Önön múlik.

Ügyfelei szívesen lépnének kapcsolatba Önnel az Interneten.

Itt az ideje, hogy ott legyen.

- IntranetWare™
- ManageWise®
- GroupWise™
- Novell Directory Services™
- BorderManager™

Amennyiben 1997. október 24-ig IntranetWare-t vásárol, ajándékba megkapja a Novell Internet Integrációs Csomagot.
A csomag tartalma:

- GroupWise – levelező, határidőnapló-kezelő, csoportmunka-támogató, dokumentumkezelő szoftver (5 felhasználó részére),
- BorderManager – biztonságos és gyors Internet kapcsolat, beépített tűzfal és proxy cache (45 napos licenc),
- Novell Application Launcher – központi szoftver menedzsment és disztribúció,
- MATÁV Internet Szolgáltatói Csomag,
- beépített Web Server és Netscape Navigator.

Ha ajánlatunk felkeltette érdeklődését, kérjük, keresse fel hivatalos Novell viszonteladóinkat, vagy hívja a Novell Magyarországot a 266-7770-es vagy az akciós Hot-Line-t a 06-20-675-565-ös számon.
További információért látogasson el a http://www.novell.hu Internet címre.

Novell®

© 1997 Novell, Inc. Minden jog fenntartva. A Novell és a ManageWise bejegyzett védjegyek, a GroupWise, IntranetWare, a Novell Directory Services és a BorderManager a Novell, Inc. tulajdonát képező védjegyek az Egyesült Államokban és más országokban.

Miért utazna drágán, ha olcsón is lehet?

Budapest legjobb repülőjegy árai.

American Service **TRAVEL Ltd.**

Mindig, mindenhová!

Ajánlatainkból:

	Eredeti ár	Akciós ár
New York	~~70.000 Ft~~	**64.900** Ft
San Francisco	~~90.000 Ft~~	**83.000** Ft
Sidney	~~182.000 Ft~~	**172.500** Ft
Frankfurt	~~42.000 Ft~~	**38.800** Ft
London	~~29.000 Ft~~	**28.200** Ft
Stuttgart	~~32.000 Ft~~	**28.000** Ft
Miami	~~78.000 Ft~~	**72.500** Ft

A fenti repülőjegyárak nem tartalmazzák a repülőtéri illetéket és bizonyos feltételekkel érvényesek.

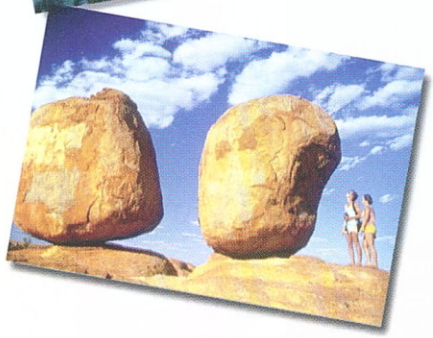
A legjobb amerikai "Fly and Drive" utazások:

Florida	9 nap	103.800 Ft-tól
California	9 nap	113.500 Ft-tól
Kelet-nyugat	16 nap	130.000 Ft-tól
Mexico	12 nap	148.000 Ft-tól
Hawaii	9 nap	176.000 Ft-tól

A legkedvezőbb áron
autóbérlés, biztosítással együtt.

Akció! Motel 6 az USA-ban már több mint 600 helyen, szobánként 8600 Ft.

Hotelszobák már 6100 Ft-tól.



Fantasztikus ajánlat a Las Vegas-i Comdex számítástechnikai kiállításra nov.14-24-ig. Repülővel, szállással, gépkocsibérléssel, biztosításokkal már 161.000 Ft-tól.

Költségekből leírható kongresszusi utazás!

Amerikai utazások irodája
1052 Budapest, Váci utca 15.
Telefon: 117-7291, 118-1156
Fax: 266-6548
E-mail: American@mail.elender.hu

Oracle8 a végtelen lehetőség

Csúcstermékünk alkalmazásával rövid idő alatt az informatika fellegeibe emelkedhet.

A világháló adatbázis-kezelője

ORACLE®

Enabling the Information Age™

ORACLE HUNGARY

1123 Budapest, Alkotás u. 17-19.
Telefon: 214-0050, fax: 214-0070
http://www.oracle.hu

Ingyenesen hívható telefonszám:
00-800-12000, Gruhala Péter

A MATÁV SZEGMENTÁL

Az üzleti kapcsolatok csatornái

Új szelek fújnak, s új hangokat hoznak a Matáv háza tájáról. Nemrégiben egyik vezetőjük azt hangoztatta, hogy ők immár nem egy műszaki fejlesztő, beruházó vállalat, hanem egy kereskedelmi cég. Olyan, amelyik eladja szolgáltatásait, ügyfeleinek kedvében igyekszik járni, mert a piacról él. Bizonyára így kell lennie, különben hogyan is működhetne az üzleti kommunikációs ágazaton értékesítési főosztály? Vezetőjük, Fazekas Béla beavat bennünket a Matáv gondolkodásmódjába és szándékaiba.

– A hazai távközlési-piaci folyamatok alakulását követve mi is egyre nagyobb figyelmet igyekszünk fordítani az üzleti partnereink színvonalasabb kiszolgálására – mondja a főosztályvezető. – A megkezdett, és a visszajelzések szerint is helyes úton szeretnék továbbhaladni. Szándékaink szerint a közeli jövőben az üzleti kommunikációs piacot teljesen lefedjük, és minden szegmensének az általa megkívánt szolgáltatásokat fogjuk nyújtani, az elérhető legjobb minőségben. Ez persze bizonyos változtatásokat is kíván a részünkről.

– Minek és miben kell megváltozni?

Részben a folyamatokat kell átalakítani, részben pedig ehhez kell igazítani szervezeti struktúránkat. Hogy ennek kereteit pontosabban felmérjük és érzékeljük, a korábbiaknál mélyrehatóbb piaci szegmentációt végeztünk. Valamennyi üzleti partnerünk számára egykapus kiszolgálást szeretnénk biztosítani. Természetesen vannak olyan szereplők, kiemelt üzletfelek, amelyek számára indokolt és szükséges a személyes kapcsolattartás.
Az értékesítési csatornáinkat azonban tovább bővítjük, a jövőben bevezetjük az úgynevezett pro-aktív telefonos értékesítést is. Már a következő évben szeretnénk közelebb kerülni a kisebb üzleti előfizetőkhöz, azokhoz, akik sokszor csak egyetlen telefonvonalat használnak, de mint üzleti felhasználók, azon is jelentős forgalmat bonyolítanak le. Számukra különféle marketing eszközökkel igyekszünk új kapcsolatteremtési formákat teremteni.
A szolgáltatások és a felhasználók körét tekintve is egyaránt bővülő piacon a jobb lefedés érdekében viszonteladókat is bekapcsolunk az értékesítési láncba. Ez az ISDN vonalak értékesítésével már megkezdődött, de tovább fog bővülni az Internettel és további új, népszerű szolgáltatással. Szeretnénk ugyanis az ügyfelek igényeire, a piac rezdüléseire még érzékenyebben reagálni.

– Korábban említette, hogy újra szegmentálják piacukat. Ennek eredményeként hogyan kategorizálják az üzleti partnereiket?

– Már egy ideje kiemelten kezeljük a nagy forgalmat lebonyolító vállalatok, országos jelentőségű vagy kiterjedt hálózatot működtető intézmények, kormányzati szervek. Azonban még számos lehetőséget rejtmagában a középkategóriás piac, ahol eddig nem eléggé intenzíven és érzékenyen tartottuk a kapcsolatot. E téren is változtatásokra szántuk el magunkat, ezért – a területi megoszlásokat is figyelembe véve – külső szakértők bevonásával országos felmérést készítettünk.
Négy fő kategóriát állapítottunk meg. Elsőbe tartoznak a területi nagy üzletfelek, a másodikba azok a specialisták, amelyek távközlési jellegű vagy hasonló szolgáltatásokat nyújtanak, így nemcsak önmaguk jelentős felhasználók, de közvetve is komoly forgalmat generálnak. A harmadik csoportot képezik a – vállalaton belüli kifejezéssel élve – telekom-intenzív felhasználók, amelyek, mint az elnevezésből is sejthető, intenzív használói a távközlési szolgáltatásoknak, ilyenek például az irodaházak. Végül a negyedik kategória az előzőnek kvázi ellentéte: a nem telekom-intenzívek, például a mezőgazdasági szervezetek és más kisebb forgalmú cégek
1998-tól egy új kategóriában a kis üzleti előfizetők is megjelenek palettánkon. Több mint 200 ezer ügyfelünk tartozik ebbe a körbe, akiket korábban az egyéni előfizetőkkel együtt kezeltek.

– Milyen kapcsolattartási módokat alkalmaznak az egyes csoportoknál?

– A kiemelt üzletfelek és az említett első két kategória esetében a személyes kapcsolattartás az elsődleges. Ez a leghatékonyabb, és igénylik is partnereink a közvetlen együttműködést, esetenként a fejlesztési, beruházási tanácsadást. Ez a fajta egykapus kiszolgálási rendszer persze nem jelenti azt, hogy a Matávnál csak egyetlen munkatársunk foglalkozik egy üzleti partnerünkkel, a felmerülő témáktól függően további tanácsadók is bekapcsolódnak a probléma megoldásába.
A középső kategóriába tartozó partnereket telefonon keressük meg. A visszajelzések szerint örömmel, sok esetben meglepetéssel veszik tudomásul, hogy rájuk is külön gondol a Matáv. A kis előfizetőknél is adott a lehetősége annak, hogy bármilyen igénnyel vagy kérdéssel közvetlenül elérjenek bennünket. További módszereket is alkalmazunk, hogy tájékoztassuk partnereinket azokról az újdonságokról, amelyekkel végső soron az ő üzleti sikereikhez is hozzá tudunk járulni.

– Gondolom, joggal feltételezhető, hogy a Matávnál fújdogáló új szelek talán már a verseny előszelére utalnak...

– Nem titkolt szándékunk, hogy az említett lépésekkel az ügyfelek elégedettségét növeljük, ezzel próbáljuk elérni, hogy hosszú távú együttműködés alakuljon ki cégeink között. Már ma is érzékelhető, hogy nem egyedül vagyunk ezen a piacon, és viselkedésünket a versenyben való megmérettetés motiválja. Célunk azonban nemcsak az, hogy megőrizzük piaci eredményeinket, hanem hogy a felhasználóink érzékeljék: egy megbízható, stabil, tőkeerős cég minőségi szolgáltatásokkal áll rendelkezésükre, amelyre nyugodtan alapozhatják az üzleti életükben nélkülözhetetlen kommunikációs igényeik kielégítését • G.L.

Amikor az embert alig harmincévesen kinevezik egy nemzetközi cég helyi képviseletének élére, az nagyon megtisztelő érzés. Most, több mint egy év után, már érdemes egy kicsit visszatekinteni, hogy mi is történt, és hogy megérte-e elvállalni.

MEGÉRTE?

(évzáró – évnyitó gondolatok)

Egy éve egy fiatalembert neveztek ki a Microsoft Magyarország élére. A bemutatkozó sajtótájékoztatón az egyik szaklap főszerkesztője azt a nem éppen tapintatos kérdést szegezte az új főnök mellének, hogy nem érzi-e ehhez a feladathoz túl tapasztalatlannak, túl fiatalnak magát? A válasz akkor nem lehetett igazán mélyen szántó, mit lehet egy ilyen kérdésre a kinevezés elfogadása után válaszolni? „Ezen magam is sokat gondolkoztam...” Ami bizonyosan igaz, s mint alább kiderül, egy sikerszéria után bizony azon is gondolkodnia kellett, megéri-e bevállalni a kevésbé látványos hétköznapokat? Eltelt egy év, talán megszülettek a válaszok. Az alábbiakban Reisz Attila az évzáró sajtótájékoztató alkalmából kapott szót lapunktól, hogy értékelje az elmúlt esztendő tapasztalatait.

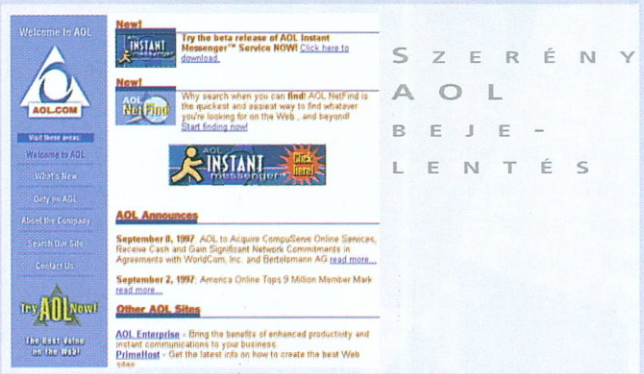
1996 elején, amikor felmerült a lehetőség a Microsoft Magyarország vezetésének átvételére, sokat gondolkoztam: fiatal korom ellenére megpróbáljam-e. Sokakkal beszéltem és szinte mindenki úgy vélekedett, hogy nagyon kemény lesz. Olyan sikersorozat után, ami itt végbement Magyarországon, csak bukás következhet... Hiszen a nagy durranás, a Windows 95 bevezetése már megtörtént, most már nem lehet nagyot domborítani.
Mindezt tudva, végiggondolva, úgy döntöttem: belevágok. Nézzük, mit sikerült elérni!
A legfontosabb, a 96-os pénzügyi év* 17,2 millió dolláros forgalma után, 97-ben több mint 21,6 millió dollárnyi szoftvert adott el a Microsoft Magyarországon, ami komoly növekedésnek számít, hiszen a PC-k forgalma csak mintegy 10%-kal volt magasabb az előző évinél.

Nézzük meg egy picit részletesebben a piaci részesedéseket. Az Office eladás valamelyest a PC-k számának növekedése felett nőtt, viszont az Office Professional-ből a piac több mint kétszer annyit vásárolt, mint a megelőző évben, ami, azt mutatja, hogy egyre nagyobb az igény a sok mindent tudó szoftvercsomagok iránt.
Az új Windows 95-öt vásárlók mintegy 2,5-szer annyi licencet vásároltak, mint az előző évben, míg a Windows NT Workstation új licencét 3,5-szer annyian választották.
Az új Windows NT Serverből egyharmadnyival több fogyott, mint egy évvel korábban, hozzáférési licencből pedig jóval több, mint a tavalyi kétszerese. Már a nagyvállalatok is komolyan megfontolják, hogy Windows NT Serverre alapozzák vállalatuk infrastruktúráját, nem pedig Unix-ra vagy más hálózati operációs rendszerre.
Az Internet Explorert a magyar Internet-helyek látogatására az év végére már mintegy 30%-ban használták az év eleji, majdnem nullához képest. Sajnos, Magyarországon a feketepiac aktivitása miatt nagyon magas a hamisított Microsoft egerek száma. Ezért a hivatalos számok azt mutatják, hogy csökkentek az eladások - jóllehet a hamisítványokkal együtt lényegesen jobbak az eladási statisztikák.
A 96-os pénzügyi évben jelentettük be a piacon a Microsoft konzultációs szolgáltatását, és az elmúlt évben – örömmel mondhatom –, hogy helyenként gondokat okozott az emberhiány...
Stabilizálódott a viszonteladói csatorna is (4 disztribútor, 7 LAR, 35 megoldásszállító, mintegy 800 rendszeres viszonteladó az ország szinte minden zugában). Van 6 jól működő technikai továbbképző központ, 10 hivatalos oktatóközpont. Annak ellenére, hogy csak nem régen vezettük be a magyar piacra a Microsoft Windows NT Servert, már több mint 100 szakember rendelkezik hivatalos Microsoft Windows NT Server vizsgával.
A Microsoft egyik díját egy magyar megoldásszállító partner, a HMS vehette át Redmondban. Ez a terület is látványosan fejlődik.
A Budapest Bank, a Westel Rádiótelefon, a Főtáv, – hogy csak néhányat említsek a legnagyobb Microsoft Ecxchange felhasználók közül, nem csak az üzenetkezelésüket bízzák Microsoft technológiára, hanem az asztali számítógépeiken is Microsoft szoftvert használnak. A legnagyobb magyar vállalatok – a Matáv, a MOL – felismerik a Microsoft licenc módozatainak előnyeit, és a Microsofttal együttműködve dolgozzák ki a legkedvezőbb megoldást.
Támogattuk több multimédia CD megjelenését, az MKM részére megvásároltuk Werbőczy hármaskönyvének egy, még létező példányát, támogattunk sporteseményt, és többek között az Aranyág alapítványt.
A Microsoft Magyarországtól néhányan távoztak az elmúlt évben, és sokan jöttek erősíteni a csapatot. Mostanra 20 fiatal szakember dolgozik itt, az átlagéletkor valahol 30 év körül van.
Tehát, megérte?
Most így végigolvasva a címszavakat – hiszen csak erre volt hely – merem állítani, hogy igenis megérte, és remélem, hogy a következő év még eredményesebb lesz.
Köszönöm az elmúlt évet a kollégáimnak és partnereinknek, kívánom, hogy még ennél is eredményesebb és kellemesebb évünk legyen, vigyázzunk a magyar számítástechnikára, becsüljük meg egymást és tiszteljük versenytársainkat •

*A Microsoftnál a pénzügyi év július 1-től a következő év június 30-ig tart. Tehát a '96-os pénzügyi év 1995. július 1-én kezdődött, és 1996 június 30-án ér véget.

BERTELLSMANN ON-LINE

Nagy átalakulás indult el a nyilvános online szolgáltatói piacon. Az üzletet lényegében akként jegyzik, hogy az AMERICA ON-LINE (AOL) bekebelezte a CompuServe Information Services nyilvános online szolgáltatót, ám ha megnézzük egy kicsit a pénzmozgásokat a megszokott részvénycsere ügylet mögött, akkor az európai Bertellsmann Konszern nagy fogásáról beszélni, amivel döntő tényezőjévé vált a világ online iparának. Amerikai nézőpontból pedig az AOL előretörése mellett nem kevésbé tűnik lényegesnek az a tény, hogy a meglehetősen bonyolult ügylet révén a WorldCom/UUNet páros lett a világ legerősebb Internet szolgáltatója, s a WorldCom maga a legerősebb azon cégek sorában, amelyek az online szolgáltatáshoz az infrastruktúrát adják.



SZERÉNY AOL BEJE-LENTÉS

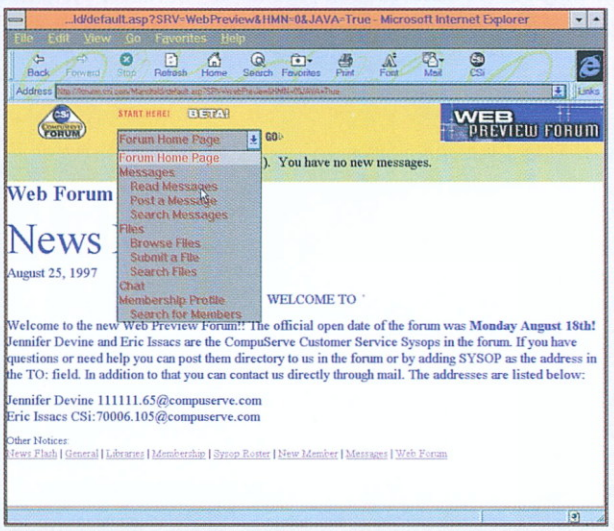
Ki kitől mit?

Amerikában manapság kiterjedten alkalmazzák a cégvásárlások kapcsán a részvénycserét. A kiinduló tétel ebben az ügyletben a H&R Block könyvelőiroda 80%-os részvénycsomagja a CompuServe hálózati és informatikai szolgáltató részlegében. Ennek jelenlegi értékét vagy 1,2 mrd$-ra tehetjük. A fentebb említett WorldCom az ügyletben közvetítőként lép fel. A részvénycserét a H&R Blockkal ő bonyolítja. Mint kulcsszereplő, ki is mazsolázza az árut. Megtartja a CSN-t, a CompuServe világhálózatát (a világ legerősebb alaphálózata: 100,000-nyi modemport 105 országban; a gerinchálózat a minap kapta meg Amerika 10 legizmosabb gerinchálózata között az első helyezést!), ugyanakkor a WorldCom a profiljától idegen részt, a CompuServe Information Services (CSi) részleget – 3-milliónyi amerikai és európai előfizetővel együtt – átadja üzemeltetésre a 9 milliónyi előfizetőt kiszolgáló AOL-nek (a CSi Nippon 2 milliónyi japán, távol-keleti és csendes-óceáni medencei előfizetőjéről egyelőre nincs szó a hírekben). Hogy miért éppen az AOL-nak? Két okból. Az egyik, hogy a pénzt az ügylethez a már említett Bertelssmanntól kapja, amely főrészvényes a németországi AOL-ban, de jelentős részvényes a teljes AOL-ban is; a másik, hogy a WorldCom a CSi szolgáltatás átadásáért cserébe az AOL alaphálózatát (ANS) is megkapja, bár ezért még külön fizet 175 m$-t (a 250 m$-nyi értékű CSi részvénnyel együtt ez 425 m$-t tesz ki). Az ANS kapacitása sem volt kicsi, azon fut az AOL üzletének a kétharmada. Az AOL sem jár rosszul, hiszen az ANS-t két éve mindössze 35 m$-ért vette. A WorldCom a plusz készpénz mellett még azzal is „fizet", hogy öt évre kötelezettséget vállalt az AOL behívó hálózatának igen jelentős bővítésére (a jelenlegi 400,000-ről 650,000-re növekszik a modemek száma). John Sidgmore alelnök és üzemeltetési igazgató szerint az üzlet kibővíti a WorldCom jelenlegi hang, adat és Internet szolgáltatásait a CSN X.25, FR (Frame Relay – kerettovábbító) és értéknövelt szolgáltatásaival, amelyek közül a legjelentősebb a hitelkártya ellenőrzési üzletág. Az ASN a hálózati integrációt és adatszolgáltató funkciót bővíti, ami eddig hiányzott a WorldCom/UUNet konstrukcióból. Ezek voltak az üzlet létrejöttének a legalapvetőbb mozzanatai. Az ügylet során egyébként a WorldCom átveszi a CSN 1200 nagyfelhasználó ügyfelét is. A Bertelsmann befektetést főként a legújabb, ADSL (Asymmetric Digital Subscriber Line) technológia és az elektronikus kereskedelem fejlesztésére használják. Az AOL, azzal, hogy megszabadul az alhálózat fenntartásától, végre a tartalomra és a szolgáltatások bővítésére koncentrálhat.

Hogyan tovább CompuServe?

Nos, az AOL vezetése még időben igyekezett kipuhatolni mind a CompuServe, mind az AOL tagok véleményét az egyesülési ügyletről. Gyakorlatilag mind a két táborban jelentős ellenzői vannak még annak a jelenlegi konstrukciónak is, hogy a két hálózat hosszú távon sem egyesül, külön részlegként működik (nem kell CSi E-mail címváltozástól tartani, mint az egyik gyakori kérdésre adott válaszból kiderül). A CSi-t az AOL vezetése a profi online szolgáltatásokra, az igényesebb vevőkör kiszolgálására akarja fókuszálni, míg a korábbi AOL konstrukcióval a tömegigényeket akarja kiszolgálni az online piacon. Az Inter@ctive Week kiderítette, hogy az AOL tényleg nem akarja megszüntetni a CSi cégért. Sőt. A CSi97-es Internet átalakulást, amit az év végére halasztott a CSi, a megkezdett ütemterv szerint folytatják. Ennek keretében a CompuServe sokkal web-centrikusabban fog működni és a tartalomszolgáltatások egy részét pedig az Interneten közvetlenül és szabadon is hozzáférhetővé teszi (ez ugyan kicsit csípi a szemét a CSi tagoknak, mert ezzel sok előnyt elvesztenek abból, amit eddig csak a CSi adott nekik). Az AOL vezetése tudomásul veszi azt is, hogy akik CSi tagok lettek, azok ezt a döntést valamikor alaposan megfontolták, tehát nem célszerű őket az elhatározásukkal ellentétes dologra kényszeríteni. Az AOL-nél az MTV-től elhódított Robert W. Pittmant bízták meg az átszervezés lebonyolításával. A CSi jelenlegi vezetéséből néhányan éppen most ugrottak le a süllyedőnek vélt hajóról, de az AOL vezetése a jelenlegi CSi vezetést – a PC Week-nek adott egyik interjúban – éppoly fontos ékkőnek tartja a CSi koronán, mint amilyenek a szolgáltatások. Ezt megerősíti, hogy a vezetőknek felajánlottak 10-12 % bérjavítást, ha

kitartanak az egyesülés lebonyolításáig, sőt, azon túl. Az AOL a CSi columbusi székházába se akar beköltözni. Amit valószínűleg kevesen tudnak: az AOL-nek, illetve az EOL-nek (a Bertellsmann érdekeltségű Europe OnLinenak), van magyar belépési



BEMUTATÓ CSI97 WEBFÓRUM

pontja is. Ezt a CrownTech cég szokásos őszi rendezvényén tudtuk meg Győri Bélától, a CrownTech ügyvezetőjétől, neki ugyanis van AOL számlaszáma. A nem túl foglalt behívószám 28,8 kbps sebességgel kiválóan működik. Ezzel jobb helyzetben van Magyarországon, mint az AOL-nek ezután egyedüli amerikai konkurense, a MicroSoft Network (MSN), hiszen az vagy két éve megszüntette a Datanet által működtetett magyar belépőpontot, amit az MSN indításakor egyébként a magyar Windows95 változat automatikusan hív. Persze a helyzet nem ettől bíztató, hanem attól, hogy a most bekebelezett CompuServe lényegében a legrégibb publikus online szolgáltatás Magyarországon, s a hírek szerint a MEN Rt., amely ezt a szolgáltatást nyújtja, a közeljövőben az AOL-lel is kapcsolatba lép.

[AOL: WWW.AOL.COM, CSI: WWW.COMPUSERVE.COM, WORLDCOM: WWW.WCOM.COM.]

A CSi Magyarországon

A CompuServe immár ötödik üzleti évébe lépett a magyar piacon, ahol az első igazi nyilvános hálózati szolgáltatóként jelent meg (az IIF hálózat nem volt igazán publikus). 1993. augusztus 31-én kapcsolta a Microsystemben telepített csomópont 64 kbites vonalát – hosszas vajúdás után – a MATÁV-FranceTelecom-BritishTelecom hármas.

A Middle Europe Network Rt. (MEN), a CompuServe Information Systems (CSi) nyilvános hálózati szolgáltatás magyar belépő pontjának jelenlegi üzemeltetője, (a főrészvényes a HVG Rt.) a nyár közepén mutatta be új telephelyét (1012 Budapest, Logodi utca 22-24. Irodai telefon és fax: 201-4799; a 100 vonalas budapesti CSi behívási szám változatlan: 291-9999).

Az új infrastruktúra bizonyára alkalmas a jelenleginél nagyobb ügyfélkör kiszolgálására is, amire egyebek közt az AOL kapcsolat révén is feltétlenül nagy szükség lesz. A négy év eddigi sok buktatójának túlélése után a magyar közönség feltehetően egyre komolyabban veszi majd ezt a minőségi szolgáltatást, aminek lényege egyáltalán nem az, hogy Internet szolgáltatást is nyújt. Azért a 3200 előfizetővel a MEN Rt. az Internet szolgáltatók kategóriájában is az élmezőnyben van, pillanatnyilag a negyedik helyet foglalja el a magyar piacon, ám ehhez irdatlanul nagy kapacitás társul a háttérben (300 Gbps összsávszélesség Amerikában, 45 Mbps privát – az Internettől független! – vonal az Atlanti óceánon át.) Vagyis a CSi az Internet szolgáltatást a több ezer kiváló tartalomszolgáltatása mellé szinte csak ajándékba adja, amit kiegészít a világ legerősebb védelmeivel felszerelt CSi levelező rendszer, eleve 5 MB saját webhely és minden Internet szolgáltatás. Mindez havi 10$-ért 5 óra, 25$-ért (Super Value Plan - SVP) 20 óra szabad hozzáféréssel, de Amerikában már elérhető az átalánydíjas konstrukció, lényegében az SVP szolgáltatás helyett, azonos áron.

Igaz, vannak olyan adatbázisok és fórumok (ami a CSi-ben lényegében egy tipikus szolgáltatási egység), amelyek csak külön díjért férhetők hozzá. Ilyen például a ZiffDavies Network (ZDnet) köré csoportosuló fórumokból kialakított újabb Computing Professional (CPRO) szolgáltatás, mintegy 125 alfórummal. Ezért külön 5$-nyit kell havonta fizetni, de olyan információk érhetők el, mint a Ziff-Davies kiadó lapjainak friss hírei és kereshető archívumai (PC Week, MAC Week, Interactive Week, PC Magazin stb.). Az 5$-t pillanatok alatt kompenzálják azok a letölthető ingyenes vagy kedvezményes árú szoftverek, amelyek más csatornákon elérhetetlenek és profi termékeket is megszégyenítő funkcionalitással bírnak. Az adatbázisok böngészése azonban olykor nem olcsó mulatság, tételenként külön számláznak érte.

Business Web

A MEN Rt. lényegében most indítja a CompuServe egyik legújabb szolgáltatását, a Business Web-et. Az új csomag 30 MB webterületet kínál, amihez a jelenlegi Super Value Plan (SVP) szolgáltatás társul, azaz 20 órás szabad hozzáférést tesz lehetővé havonta. Az SVP 25$-os díjával szemben ez a szolgáltatás havi 79$-t kóstál, ami forintban fizethető a MEN-nél (kb. 16 eFt + ÁFA).

Ami alapvető különbség az álneves OurWorld webhez (a CompuServe eddigi ingyenes homepage-szolgáltatásához) képest, az az, hogy saját külön domainnevet is kaphatunk. Akár olyat is, hogy: magyarceg.hu, bár az új magyar szabályozással nem tudni, hogy ez miként fog menni, hiszen a CompuServe csak közvetlenül az InterNIC-nél regisztrál. Sok cég mindenesetre eddig azért idegenkedett a CompuServe használatától, mert a levelezési neveiben nem tudta érvényesíteni a saját cégnevét. A CSi Business Web esetében ez a probléma elesik. Marad az az óriási előny, hogy a CSN/Sprynet CompuServe gerinchálózaton üzemelő webünket akár privát Intranet szerverként is nyugodtan használhatjuk, mert a védelem egyenrangú sok privát hálózatéval. Akár bankot alapíthatunk rajta. Ugyanakkor megvan egy biztonságos forgalom az Internet felé is. A mentegetés sem a mi dolgunk, bár ezt inkább a CompuServe egyik tartalomszolgáltatója tudja nyújtani, ami többletköltség, de szintén forintban fizethető.

A CSi adatvédelmi színvonalának jellemzésére csak annyit, hogy az Inter Európa Bank 1994. óta végez banki szolgáltatást hazánkban a CSi Hungary Forum zárt szekciójában, lakossági ügyfeleknek is. Teljes sikerrel.

A NATO/IFOR/SFOR csapatok taszári bázisának elfogadásánál az egyik – bár nem alapvető – feltétel volt a Clinton kormány részéről a CompuServe szolgáltatás helyi elérhetősége!

ZSADÁNYI PÁL, ZSADANYIP@COMPUSERVE.COM

ELŐFIZETŐ-ELVÁNDORLÁS

A mobiltelefon-szolgáltatók tömegesen veszítik el vásárlóikat, az Egyesült Államokban az ügyfeleknek évente átlagosan 30 százaléka, Európában 25 százaléka mondja le az előfizetését.
Az Andersen Consulting legújabb tanulmánya azt vizsgálja, hogy mi ennek a – szakzsargonban „churn"-nek nevezett – jelenség az oka, hogyan lehet megállítani a lemorzsolódást, s ezáltal visszaszerezni a részvények korábbi értékét.

A tanulmány szerint a piacon tapasztalható jelek arra utalnak, hogy a lemorzsolódás aránya, ami már most is kiugróan magas a világ legtöbb vezeték nélküli piacán, előrelátthatólag továbbra is növekedni fog. *„Számos vezérigazgató számára a lemorzsolódás elleni küzdelem válik a legfontosabb feladattá, hiszen hatalmas összegekről van szó"* – mondta az Andersen Consulting vezeték nélküli távközléssel foglalkozó cégtársa, Richard S. Siber. *„Például a lemorzsolódás arányának egyszázalékos csökkentése megközelítőleg 150 millió dollárral növelheti egy átlagos vezeték nélküli szolgáltató cég értékét".*

A lemorzsolódás jelenleg összesen több, mint évi 4 milliárd dollár veszteséget okoz Észak-Amerika és Európa fejlett piacain. A tanulmány megjegyzi, hogy a fokozódó konkurencia, a vevőcsalogató akciók, valamint az, hogy nagyon egyszerű az egyik telefontársaságtól a másikhoz átmenni, mind elősegítik az ügyfelek távozását. Ahogy élesedik a piaci verseny, a vezeték nélküli telefon-szolgáltatók kénytelenek egyre több olyan ügyféllel foglalkozni, akik csak keveset költenek, és akik nagyobb valószínűséggel behajthatatlan számlákat fognak hátrahagyni. Ez a vásárlói szegmens nem is ragaszkodik annyira egy bizonyos céghez, így egy másik szolgáltató könnyebben elcsábíthatja.

Ezek a tényezők – a tanulmányíró becslése szerint – könnyen 40 százalék fölé is emelhetik az elvándorlás arányát. *„A lemorzsolódást sokszor az okozza, hogy a szolgáltatók piacpolitikája nem megfelelő. Gyakran a viszonteladók is aktívan elősegítik a lemorzsolódást, mivel a készülékértékesítés vagy az előfizetés után kapnak jutalékot, és nem az ügyfelek megtartása és az értéknövelt szolgáltatások eladása után"* – mondta Siber. *„A más iparágakban a vevők megszerzésére és megtartására irányuló stratégiákkal összehasonlítva úgy tűnik, mintha a mobiltelefon-szolgáltatók mostanáig kevésbé vették volna komolyan a lemorzsolódást. Például a légitársaságoknál rengeteg precedenst találunk törzsutas-programokra és egyéb olyan akciókra, amelyek magasabb színvonalú szolgáltatást kínálnak azon jó ügyfeleiknek, akiket a társaság szeretne megtartani."*

Az Andersen Consulting három lépésben határozza meg a lemorzsolódás elleni küzdelem teendőit. Ezek röviden a következők:

1.) MEGÁLLAPÍTANI A LEMORZSOLÓDÁS IGAZI OKÁT. MIÉRT HAGYTÁK EL A CÉGET AZ ÜGYFELEK? MIT TETTEK, MIUTÁN A SZOLGÁLTATÁST LEMONDTÁK? MENNYIBEN BEFOLYÁSOLTA TÁVOZÁSI SZÁNDÉKUKAT A KONKURENCIA?

2.) KIFEJLESZTENI EGY PROGRAMOT. BÁR RENGETEG LEHETSÉGES MEGKÖZELÍTÉSI MÓD KÖZÜL LEHET VÁLOGATNI, VÁLASSZUK AZOKAT, AMELYEK A LEGJOBB ÉS LEGTARTÓSABB EREDMÉNYEKET ÍGÉRIK. PÉLDÁUL A VÁLLALATI ÜGYFELEK MEGTARTÁSÁNAK LEGJOBB MÓDJA LEHET AZ ÜGYFÉLSZOLGÁLAT JAVÍTÁSA ÉS AZ ÜGYFÉLMENEDZSMENT ÁTALAKÍTÁSA.

3.) MEGVALÓSÍTANI A TERVET. Ennek a bonyolult folyamatnak az eredménye attól függ, hogy sikerül-e megszerezni a szervezet minden szintjének a támogatását. Le kell állítani azokat a rosszul működő ügyféltoborzó akciókat, amelyek a cég számára nemkívánatos ügyfeleket vonzanak, vagy nemkívánatos viselkedést jutalmaznak. Erősíteni kell az ügyfeleknek a cég iránti hűségét. A lemorzsolódás elleni küzdelemben hosszú, odaadó munkára van szükség, esetleg alapvető változtatásokra is, pl. szervezet-átalakítás, folyamattervezés, vezetői jelentések, kompenzációk vagy a jutalmazások terén.

TÉNYEK, ADATOK

A TANULMÁNY LEGFONTOSABB MEGÁLLAPÍTÁSAI:

- A lemorzsolódás jelenleg összesen több, mint 4 milliárd dollár veszteséget okoz Észak-Amerika és Európa fejlett piacain.
- Minden jel arra vall, hogy az Egyesült Államokban a vezeték nélküli piacon a közeljövőben a 40 százalékot is meghaladja majd a lemorzsolódás.

- A lemorzsolódó ügyfelek 30 százaléka az első hat hónap folyamán válik meg a szolgáltatótól.
- Jelenleg a törzsvevők 20 százaléka hozza a bevétel több, mint 80 százalékát.
- Manapság átlagosan három év alatt térül meg egy ügyfél toborzása, különösen ha a toborzás kiskereskedelmi csatornákon történt.
- A legtöbb fejlett piacon egy új ügyfél megszerzése átlagosan 300-400 dollárba kerül.
- A lemorzsolódás arányának öt százalékos csökkentésével a cég 15-20 százalékkal növelheti részvényeinek értékét.
- Egy másfél millió előfizetővel rendelkező cég esetében, ha a növekedés 30 százalékos és a lemorzsolódás 20 százalékos, a lemorzsolódás arányának egyszázaléknyi csökkentése körülbelül 150 millió dollárral növelheti egy átlagos vezeték nélküli szolgáltató cég értékét.

KERN COMMUNICATIONS SYSTEMS

Egynapos tanfolyamok hálózatos szakembereknek

1997 szeptember 29 - október 14.

- ISDN szolgáltatás	szeptember 29.
- ISDN a gyakorlatban	szeptember 30.
- Ehernet hálózatok üzemeltetése rendszergazda szemmel	október 1.
- Bevezetés a TCP/IP hálózatokba	október 2.
- Bővebben a TCP/IP hálózatokról	október 3.
- Routerek világa	október 6.
- Routerek a gyakorlatban	október 7.
- Modemek világa (alapoktól a részletekig)	október 8.
- Távoli munkavégzés és adatátvitel telefonhálózaton keresztül	október 9.
- Vállalati hálózatok felépítése, tervezése	október 10.
- INTRANET	október 13.
- A World Wide Web vállalatunk szolgálatában	október 14.

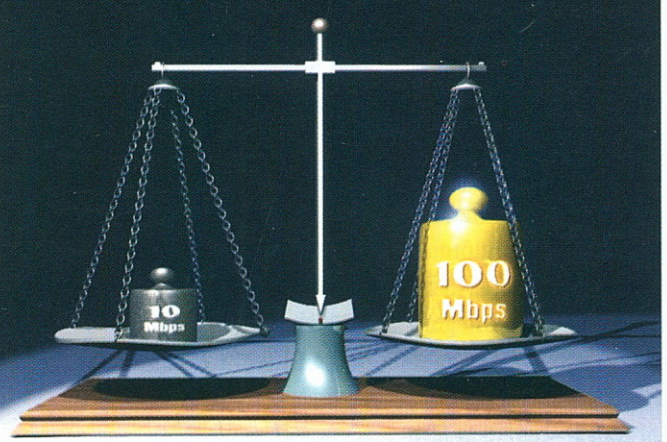
LAN ÉS WAN HÁLÓZATOK

Elméleti és gyakorlati oktatás!
Aktuális és magas szintű ismeretek!

A tanfolyamok díja: 16.800 Ft/fő/tanfolyam

Bővebb felvilágosítás és jelentkezés:
Interneten a www.kern.hu web-lapon vagy
Kovács Péternél - Tel.: 185-3994 Fax: 166-1520
e-mail: peter.kovacs@kern.hu

Lassú a Hálózata?
A biztos megoldás!



100 Mbps-os hálózatok
10 Mbps-os áron

Kérje árlistánkat telefonon, vagy www.crown-tech.hu

CROWN-TECH
1118 Budapest, Pannonhalmi út 35.
Tel.: 319 2995, 319 2996, 319 2997,
Fax: 319 3326, Support Center: 319 3327
E-mail: crowntec@hungary.net

CORE Computer

CORE Computer Kft.
1122 Budapest
Kissvábhegyi út 4-6/B
Tel: 201-24-40
Tel/Fax: 155-00-84
E-mail: info@corecomp.hu

FORE SYSTEMS
ATM kapcsolók
és kiegészítők

XYLAN
Kapcsológépek bármely
LAN architektúrához

COMPUTERM
IBM mainframe ESCON és
BUS/TAG csatorna
kiterjesztése

OLICOM
T/R, Ethernet hálózati
adapterek, hubok és
kapcsolóeszközök

SHIVA
Remote Access szerverek

„Én tudok eladni”

BESZÉLGETÉS GYÖRGY MIKLÓSSAL, A PANNON GSM ÚJ VEZÉRÉVEL

A Chinoin vezérigazgatói szobájában már látszanak a távozás jelei: György Miklós az utolsó napokat tölti a gyárban, és valószínűleg a gyógyszeriparban is. Az ötvenhárom éves csúcsmenedzser merész lépesre szánta el magát: a múlt havi számunkban elbúcsúztatott Emri Gussitól (aki szintén nem a távközlésből került a Pannonhoz) – illetve az ügyeket átmenetileg irányító Björn Flakstad-tól – átveszi a stafétabotot, s a Pannon GSM vezére lesz. A váltásról és az ehhez vezető útról beszélgettünk.

BUSINESS ONLINE: ÚGY HALLOTTAM, EREDETILEG ROMÁNIÁBAN ÉLTEK...

GYÖRGY MIKLÓS: Igen, Erdélyből származik a család, édesanyámmal és a húgommal 1956-ban jöttünk Magyarországra. Édesapám néhány év múlva jött utánunk. Én már itt érettségiztem.

B.O.: ÉS UTÁNA SZÉP KARRIER ELŐTT ÁLLT...

GY.M.: Azt hiszem igen. Felvettek Moszkvába, a Nemzetközi Kapcsolatok egyetemére, és aki ott végzett, az többnyire szép pályát futott be. De az én sorsom másként alakult. Nem éreztem jól magam az agyonideologizált intézményben, zavart, hogy mást látok, mint amit tanítanak. Ehhez jött még, hogy édesapám a különféle érdekcsoportok harcának áldozata lett. Megtudta, hogy politikai támadásoknak néz elébe, ezért lépnie kellett. Nem volt más választása, kivette a páncélszekrényből a szolgálati útlevelét és Nyugatra távozott. Ő is tudta, én is tudtam, hogy ha nem megyek vele, a moszkvai tanulmányoknak vége, és a szép pályakilátásoknak is...

B.O.: MI TÖRTÉNT EZUTÁN?

GY.M.: Svájcba kerültem, Bázelbe. Elhatároztam: megmutatom, hogy egy magyar is képes mindarra, amire a más népek fiai. Tanulni akartam, egyetemre járni. Ehhez persze pénz kellett, ezért pincérkedtem és a keresetből fizettem a tandíjat. Mindig a gazdasági kérdések érdekeltek, ezért a bázeli egyetem közgazdasági fakultására iratkoztam be.

B.O.: HOGYAN KERÜLT A GYÓGYSZERIPARBA?

GY.M.: Az egyetem alatt már kvalifikáltabb munkákat is vállalhattam, például piackutatást. A nagy svájci gyógyszergyár, a Sandoz akkortájt szerzett érdekeltséget egy élelmiszeripari vállalatban, és engem azzal bíztak meg, hogy derítsem ki: lenne-e kereslet előre vajazott kenyerek iránt? Ez volt az első komoly megbízatásom, ezért emlékezetes. Az eredményről csak annyit, hogy Angliában lett volna érdeklődés a gyárilag vajazott kenyérre, de végül nem lett termék belőle.

B.O.: VISZONT A VAJAS KENYÉR EZÚTTAL NEM A VAJAS FELÉRE ESETT, PECH EGY SZÁL SE, ÖNBŐL SANDOZ ALKALMAZOTT LETT...

GY.M.: Így van. Az egyetem elvégzése után ehhez a világcéghez kerültem, mint piackutató. Egy darabig Svájcban dolgoztam. Elégedettek lehettek velem, mert kineveztek a bécsi Sandoz képviselet vezetőjének, majd utána Párizsba kerültem. Ezután Ázsia következett, Dél-Korea.

B.O.: IZGALMAS ORSZÁG.

GY.M.: Ha finoman akarunk fogalmazni, így is mondhatjuk. Egy más világba kerültem. Ismeretlenek voltak a szokások, a nyelv, az emberek másként rea-

gáltak, mint az európaiak. Rájöttem, hogy ha sikeres akarok lenni, akkor egy kicsit koreaivá kell válnom. Szerencsére elég jó a nyelvérzékem – mire odakerültem, a magyaron kívül már tudtam oroszul, franciául, angolul és németül –, ezért viszonylag gyorsan megtanultam koreaiul is. Ettől kezdve elfogadtak a helyi vezetők, azt akarták, amit én, jól ment a szekér.

B.O.: Mégis átigazolt a Sanofihoz.

Gy.M.: Ez érdekes történet. Nekem éppen lejárt a szerződésem, és készültem vissza Európába, amikor megkeresett a Sanofi. ők akkor akartak terjeszkedni Koreában, és kerestek valakit, aki ismeri a helyi viszonyokat. Nekem meg kapóra jött az ajánlat, mert – ez is az igazsághoz tartozik – éppen a koreai munka miatt tönkrement a házasságom, tehát nem nagyon volt miért visszajönnöm. Az mindenesetre ritka, hogy valaki egy svájci cégtől Koreában menjen át egy franciához.

B.O.: Ezután jött a Chinoin?

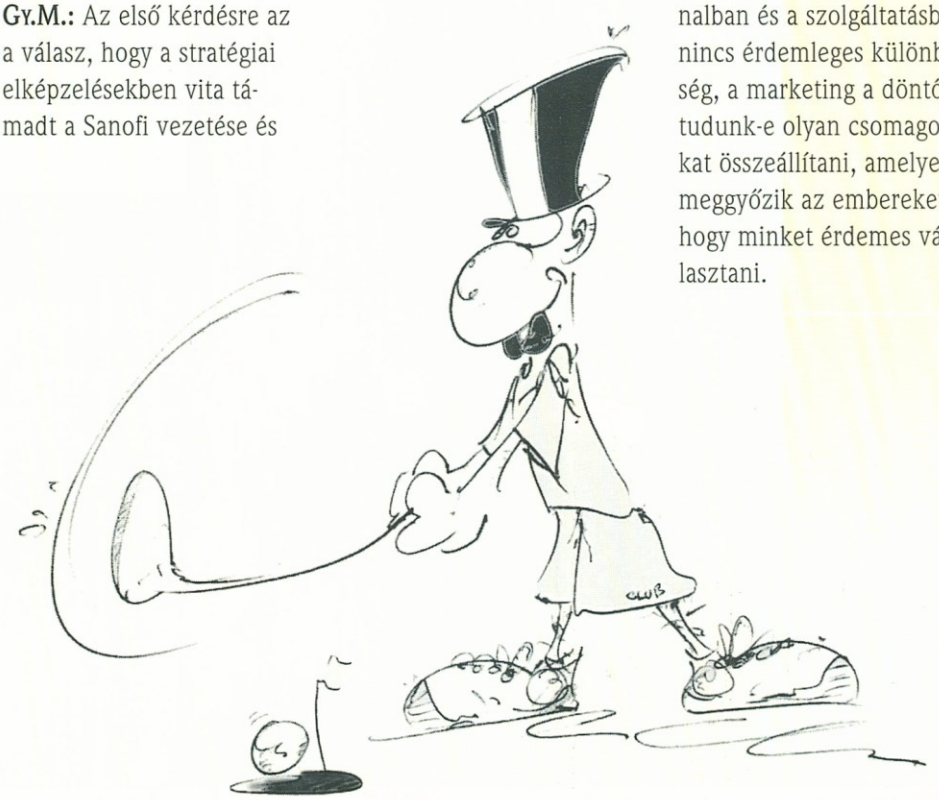
Gy.M.: Tulajdonképpen igen. A Sanofi érdekeltséget szerzett a Chinoinban, és kellett valaki, aki képviseli az érdekeiket. Így lettem vezérigazgató-helyettes, majd amikor a Sanofi kisebbségi tulajdonosból átment többségibe, akkor vezérigazgató. Ez egy nagyon szép szakasza volt az életemnek, mert végre itthon is megmutathattam, hogy érek valamit. Túlzás nélkül állíthatom, hogy egy jól működő, eredményes vállalatot adok át.

B.O.: De miért kell átadni? És ha már vált, miért nem marad a gyógyszeriparban?

Gy.M.: Az első kérdésre az a válasz, hogy a stratégiai elképzelésekben vita támadt a Sanofi vezetése és közöttem. Nekem az volt az ideám, hogy a Chinoinnak, mint a térség legnagyobb és legeredményesebb Sanofi vállalatának a tapasztalatait fel kellene használni a többi posztkommunista országban is a Sanofi érdekeltségeknél, ők viszont úgy gondolták, hogy Párizsból kell levezényelni a folyamatot. Ami a második kérdést illeti: szerintem nem lett volna etikus, ha átmegyek a konkurenciához.

B.O.: De miért éppen a telekommunikáció? Hogyan választanak ki erre a feladatra egy csúcsvezetőt?

Gy.M.: Az nyilvánvaló, hogy az efféle állásokat nem szokták meghirdetni és pályáztatni, hanem megbíznak egy fejvadász céget. Ezek a cégek sűrűn megkeresik az embert, általában azzal, hogy tudnék-e ajánlani valakit valahova? De miközben ezt kérdezik, mind a ketten tudjuk, hogy igazán arra kíváncsiak, engem érdekel-e az ajánlat. Így történt ez a Pannon GSM esetében is, s erre mondtam, hogy engem is érdekelne. Ezután még sok tárgyalási forduló volt, előbb a fejvadászokkal, majd a tulajdonosokkal, végül megegyeztünk.



B.O.: Lehet, hogy szemtelen a kérdés, de ért Ön a mobil telefóniához?

Gy.M.: Természetesen! Van GSM telefonom, és egész jól használom. De félre a tréfával, nekem nem a telefóniához, hanem az üzlethez, a marketinghez kell értenem. Durván leegyszerűsítve a helyzetet, teljesen mindegy, hogy cipőt, gyógyszert vagy telefont kell eladni, a módszerek ugyanazok. Vannak termékek, vannak vevők és persze van konkurencia is. Mivel a műszaki színvonalban és a szolgáltatásban nincs érdemleges különbség, a marketing a döntő: tudunk-e olyan csomagokat összeállítani, amelyek meggyőzik az embereket, hogy minket érdemes választani.

B.O.: Tehát bízik abban, hogy a Pannon GSM piacvezető lesz?

Gy.M.: Ha nem bíznék, nem vállalnám, mert önbizalom nélkül nem lehet sikeresen dolgozni.
A családi legenda szerint a nagybátyám az IBM-hez jelentkezett ügynöknek. Írógépeket akart árulni, de a felvétel előtt mindenkivel kitöltettek egy hosszú kérdőívet. ő áthúzta az egészet és ráírta:
I can't spell, but I can sell,
azaz én nem tudok helyesen írni, de tudok eladni. Erre felvették, és ő lett a legjobb.

Ki az, aki ne a legjobbat szeretné?

Honti Pál, kommunikációs tanácsadó, a Mimóza Kommunikációs Stúdió vezetője, valamint Villamos, a kutya

Sok mindent csináltam már, de mindig mindent Macintosh-sal. Mert a legjobbnak lenni, a csúcsra törni bármiben csak csúcstechnológiával lehet. Ma az Internet jelenti számomra az igazi kihívást, a nagy dolgok ott fognak eldőlni. De az eszembe sem jutott még, hogy ne Macintosh-sal „lógjak a hálón". Ennyire azért nem vagyok kalandvágyó.

PowerBook 1400 CS

STUART

Mac OS

MULTIMEDIA EQUIPPED

Apple Computer

Információ: 250-3260, vagy az Interneten: http://www.hdsys.hu

A tőzsdék mágusa

CSAPONGÓ BESZÉLGETÉS ANDRÉ KOSTOLANY-VAL

A Magyarország 2000 rendezvényen az elnök újabb előadót szólított az emelvényre: André Kostolany tőzsdeszakértőt. Még ki sem mondta a nevet, máris fölcsattant a taps és – némi segítséggel – egy élénk arcú, idős ember indult a szónoki emelvény felé, ahol első dolga volt, hogy ékes magyar nyelven visszautasítsa a tőzsdeszakértői titulust, mondván: a tőzsdéhez senki sem ért, legfeljebb szerencséje van. Előadásának befejezése is legalább ilyen hatásos volt, a 90-es éveiben járó szónok fejből és szinte hiba nélkül elszavalta a „Talpra magyart".

Két témakörben kérték szólásra André Kostolanyt. Egyrészt, hogy miként népszerűsíthető maga az ország és a magyar nép külföldön, másrészt arról, hogy milyennek látja hazánk pénzpiaci lehetőségeit. Az előbbire a több mint hét évtizede külföldön élő, kilencvenegy éves üzletember szerint nincs nagy szükség, mivel hazánk fiai minden tekintetben igen népszerűek világszerte. Példaként nagy tudósokkal, világhírű koponyákkal közös személyes emlékeit idézte, ezeket beszélgetésünk során is megismételte. Ami a gazdasági prognózist illeti, André Kostolany „rögeszméje" – ő maga használta ezt a meghatározást – az, hogy Magyarország jövője gazdasági szempontból majdnem teljes mértékben Németországtól függ. A „majdnem" Ausztria befolyását jelenti, de utóbbi prosperitása megint csak Németország függvénye. Sajnos Németországban – a világhírű pénzember véleménye szerint – súlyos krízis van, amelynek legérzékenyebb pontja a jelentős munkanélküliség, és az emiatt óriási mértékben csökkenő fogyasztás. Tény, hogy a pénzpiacot – nem csak Németországban, hanem egész Európában – a Német Nemzeti Bank uralja, amelynek ellentéte a szövetségi kormánnyal és a német parlamenttel már az egész világ számára nyílt titok. Hogy ki lesz az erősebb, melyikük lesz kénytelen feladni elképzeléseit, az ma még nem látszik, a bank nagyon erős, kérdés, hogy a kormány és parlament képes lesz-e überelni, hogy nagyobb hatalom-e a demokrácia?

Az előadást végighallgatva azonnal elhatároztam, hogy neves hazánkfiát egy riport, de legalább egy beszélgetés erejéig megközelítem, ami nem látszott túl könnyű esetnek, hiszen a TV, a rádió és a lapok tudósítói állandóan körülötte hemzsegtek. Végül a fogadáson mégiscsak sikerült néhány percre „kisajátítani" őt a Business Online számára.

BUSINESS ONLINE: A BESZÉDEDBŐL IS KIDERÜLT, HOGY A MAGYAR TUDOMÁNY SOK JELES ALAKJÁT JÓL ISMERTED, NEUMANN JÁNOST, SZILÁRD LEÓT, WIEGNER JENŐT, TELLER EDÉT ÉS AZ INFORMATIKA HAZAI SZAKEMBEREI KÖZÜL PÉLDÁUL HATVANY JÓZSEFET.

ANDRÉ KOSTOLANY: Hatvany Jóskát kérdeztem meg annak idején, hogy melyik computert tartja a legjobbnak, és melyiknek lesz a jövőben a legnagyobb sansza. Akkor azt mondta: a „Control Data". Azt én akkor megvettem és háromszoros vagy négyszeres kurzuson sikerült eladnom. Így azután nagyon kellemesen emlékszem rá ezzel kapcsolatban.

B.O.: MÉG SZERENCSE, HOGY ELADTAD, MERT AZÓTA A CONTROL DATA CÉG TELJESEN ELTŰNT A SZÁMÍTÁSTECHNIKAI PIACRÓL.

A.K.: Tudom, persze, hogy tudom, ám annak idején ők csinálták azokat az óriási computereket, amelyek sok millió dollárba kerültek. Mivel nem értettem hozzá, teljesen Jóskára bíztam magamat, s nem döntöttem rosszul. Persze ma is érdekelt vagyok a computerekben, IBM gépem van már 20 éve.

B.O.: EZ ANNYIT JELENT, HOGY TE IS NAPONTA DOLGOZOL A SZÁMÍTÓGÉPEDEN?

A.K.: Én??? Utálom a számítógépet, rá se tudok nézni! Már túl öreg vagyok ahhoz, hogy egy computerrel összeköttetésbe kerüljek. Az én koromban már senki sem tud ehhez hozzászólni.

B.O.: Jó, jó, de itt van az Internet, s azt mondják, hogy akik tőzsdéznek, azok ma már nem tudnak meglenni az Internet nélkül!

A.K.: Azért veszítik el a pénzüket! A tőzsdézéshez józan ész kell, logikus gondolkodás és szerencse. Éppen azért, mert tőzsdei szakértőnek tartanak, tudom, hogy ilyen nincs, tőzsdei guru nem létezik, csak tapasztalat van. Nekem hál' istennek van, – nem is tudom hirtelen – azt hiszem több, mint 75 éves a tapasztalatom a gazdasági piacon.

B.O.: Mit gondolsz, ehhez a mesterséghez kell intuíció, azaz megérzés?

A.K.: Pontosan ezért vannak a nők között nagyon sikeres tőzsdei játékosok, mert ők intuíciók és nem agyvelő alapján dolgoznak.

B.O.: Visszatérve az „agyvelőkre", sok érdekeset meséltél a magyar származású tudósokról...

A.K.: Igen, a „klikk", a magyar tudósok klikk-je: Neumann János, Szilárd Leó, Wiegner Jenő, aki a Nobel díjat is megkapta és Teller Ede. Az a doktor Teller, aki nekem játszópajtásom volt az Országház téren, itt a szomszédban. Két évvel fiatalabb nálam, most volt 89. Nem volt szimpatikus fiú, nagyon szélsőséges, reakciós beállítottságú volt, de neki köszönheti a világ a Szovjetúnió összeomlását. ő állt Reagan mögött, amikor az Gorbacsovval találkozott, és Gorbacsov el akarta érni, hogy Amerika hagyja abba kísérleteit, és vesse el a csillagháborús elképzeléseit. Teller azt vallotta, hogy föltétlenül ki kell tartani, egyre mondogatta: „Mr President, nem szabad engedni az oroszoknak, nekik nincs meg, és nem is lesz meg a megfelelő fegyverük." Reagan nem engedett, és Gorbacsov feladta.

B.O.: Amikor Amerikában voltál, milyen gyakran találkoztál Neumann Jánossal?

A.K.: Sokszor találkoztunk, mindig New Yorkban. Neumann bűbájos ember volt, matematikai csodagyerek, Einstein jobbkeze. Einstein véleménye szerint ő volt a világ legnagyobb matematikusa.

B.O.: Persze, a közgazdászok meg azt mondják, hogy ő volt a világ legnagyobb közgazdásza, mert kitalálta a játékelméletet ...

A.K.: De az is matematika!

B.O.: Neumann, mielőtt elment Amerikába, Göttingenben volt, ahol épp egy nácit neveztek ki az egyetem élére. Ezt az ottani zsidó tudósok rossz előjelnek tartották, és elmentek Amerikába, a legtöbbjük Princetonba. Ekkor ment el Neumann János is, nemsokára az édesanyja és két fivére is követte őt Amerikába...

A.K.: Szilárd és Wiegner szintén az antiszemitizmus elől menekült, még Teller is kvázi.

B.O.: Vannak más emlékeid is „Roosevelt elnök magyarjairól"?

A.K.: Sok! Tegnap az előadásomban meséltem, hogy közvetlenül a háború után hallottam Amerikában egy rádió-diszkussziót, amiben Szilárd és Teller beszélgettek, az egyik baloldali volt, a másik jobboldali. Olyan magyar akcentussal beszéltek, mintha akkor jöttek volna valahonnan Kecskemétről. Ennek ellenére, parttól partig, az Atlanti óceántól a Csendes óceánig egész Amerika hallgatta őket, mert ők voltak az atomtudomány oszlopai.

B.O.: Mostanában mivel foglalkozol?

A.K.: Milyen kérdés: 91 felett! Leginkább írással és előadásokkal. Rengeteg beszédet tartok, egyetemeken, nagy bankokban, biztosítóknál, nagy vállalatoknál, például az IBM-nél. Németországban vagy hétszer tartottam az IBM vendégeinek előadást. Egyetemekre, diákokhoz grátisz megyek. A nagy vállalatok – mint az IBM, a Volkswagen vagy a Hitachi – nagyon magas honoráriumokat fizetnek, így megtehetem.

B.O.: Hol lehet téged általában megtalálni? Hol van az irodád?

A.K.: Münchenben és Párizsban is, teljesen mindegy. Párizsban lakásom van, Münchenben pedig irodám. Az irodában tanácsadók dolgoznak, és a titkárnőm, aki átveszi az üzeneteket és azonnal továbbítja nekem.

B.O.: Mire használjátok az irodádban a számítástechnikát? Vannak nagy számítógépeitek?

A.K.: Fogalmam sincs, tudni sem akarok róla. Természetesen vannak számítógépeink, az embereim nem számolnak, hanem regisztrálnak, adatokat gyűjtenek, regisztrálják az értékpapír állományt. Rajta vagyok az Interneten is Kostolany néven, de a számítástechnikáról nem akarok tudni. Öreg vagyok már, de vén nem. Az öregség hátránya, hogy már semmi újat nem tudunk megtanulni. Sem egy új idegen nyelvet, sem matematikát, se egy új hangszert vagy számítógépet, én már azt sem tudom megtanulni, hogyan lehet egy mai televíziót vezérelni. De az öregségnek előnye is van, hogy a saját területünkön, amivel az egész életünkben foglalkoztunk, minden nap okosabbak és kreatívabbak leszünk. Az én personal computeremben: itt (A. K. a fejére mutatott), minden nap találok új adatokat, amiket hozzáteszek a régiekhez, s ezáltal jól informált leszek. Nem részletekbe menően, azt csak a computer tudja, de nagy vonalakban, a filozófiai vonalban. Így én inkább filozófus vagyok, aki gondolkodik, de nem számol.

B.O.: Erről Kaszparov és az IBM számítógép, a Deep Blue mérkőzése jut eszembe...

A. K.: Én egy kicsit Kaszparovnak drukkoltam, mert szimpatikus volt, miközben az IBM gép győzelme egyéni hasznot hozott, hiszen IBM részvényes vagyok és most, a játszma után az IBM részvények a maximális kurzuson vannak.

B.O.: Mennyit nőtt az IBM részvények értéke ezzel a mérkőzéssel?

A.K.: Az elmúlt két év alatt felment a háromszorosára, sőt majd a négyszeresére, holott korábban az értékük a mélyponton volt. Egyébként Watsont, és főleg a fiát, meg annak a feleségét is ismertem. Nagy szoprán énekesnő volt. Tudom azt – idézem is sokszor –, hogy Watson Jr-nak lelkiismeret-furdalása volt, amiért az emberiséget a computerrel megrontotta, mert az emberek azóta lusták gondolkodni. Ezért elrendelte, hogy minden IBM alkalmazott íróasztalán legyen egy tábla, amire az van írva: „THINK", azaz gondolkodj. Az IBM ettől is a világ első vállalata, bizonyos szempontból a legnagyobb.

B.O.: Akkor bizonyára nem adtad el az IBM részvényeidet, amikor azok éppen a mélyponton voltak...

A.K.: Nem! Van egy barátom, Slate-nek hívják, korábban Slézinger volt. Frankfurti zsidógyerekként került ki Amerikába, bankár lett, nem nagyon okos, de nagyon gazdag. Nem tudom hány IBM részvénye volt, 32.000 vagy 320.000, de nagyon sok. Minden részvényét eladta 60 dolláros árfolyamon, amikor a részvények értéke mélyre zuhant. Most már siratja őket. Én mindig azt ajánlottam mindenkinek, amikor megkérdezték, hogy mibe fektessék a pénzüket: IBM-be, annak ellenére, hogy gyűlölöm a computereket amiért megbolondították az emberiséget.
"You can't live with them, you can't without them" mondja az amerikai, (nem tudsz élni se vele, se nélküle). Ha nem volna computer, akkor ma Svájcban a lakosság fele banktisztviselő volna.
Egyébként Einsteinről is van egy idevágó történetem. Egyszer meghívták egy nem műszaki főiskolába és megkérték, magyarázza meg: mi a relativitás. Einstein azt mondja: „Ha forró kályhán ülök három percig, azt hiszem, hogy fél óráig ültem rajta. Ha egy fiatal csinos lány ül az ölemben fél óráig, akkor az a benyomásom, hogy csak három percig ült ott." Miközben beszél, Einstein hallja, ahogy az egyik diák odasúgja a másiknak: „Ezért kapott Nobel díjat?" Kovács Győző

BCN
Business Communications Networks Ltd.

1021 Budapest, Hűvösvölgyi út 54.
Telefon: 391-4000, Fax: 391-4001
e-mail: info@bcn.hu

BCN-ONLINE
HOZZÁFÉRÉSI CSOMAGOK
Egyéni, kisirodai és vállalati kommunikációhoz

VIDEOKONFERENCIA A VILÁG VEZETŐ GYÁRTÓJÁTÓL

KULCSRAKÉSZ ISDN ÉS INTERNET MEGOLDÁSOK

MATÁV Hivatalos viszonteladó

PROFESSZIONÁLIS BESZÉD-, ADAT- ÉS KÉPÁTVITEL EGYETLEN FORRÁSBÓL A LEGJOBBAKTÓL

MOTOROLA Information Systems Group
3Com
WINNOV
AVM
ASCEND
TELES AG
NETMANAGE

HÍREK
az őszi tanfolyamokról:

A Westel 900, a BCN és a BME kooperációjában megalakult a
WESTEL AKADÉMIA !

Az lttk bővített programja, és a Westel Akadémia tanfolyamai októberben indulnak.
Kérjen részletes információt!

PictureTel®
"Anywhere. Now."

A PC-S MEGOLDÁSOKTÓL A PROFESSZIONÁLIS RENDSZEREKIG (ISDN, LAN, ATM)

videokonferencia rendszerek bérlése
videokonferencia-terem bérlése
többhelyszines megoldások

LNX™
LIAS-NETWORX
HÁLÓZATINTEGRÁCIÓS KFT.
A KFKI SZÁMÍTÁSTECHNIKAI CSOPORT TAGJA

A SZÁMÍTÓGÉPHÁLÓZAT
EBBEN AZ ÉPÜLETBEN IS
A MI NEVÜNKHÖZ FŰZŐDIK!

Teve utcai Rendőrségi Igazgatási Központ

Az LNX az ERICSSON alvállalkozója volt

LNX címe: 1135 Budapest, Hun u. 2. Tel.: (1) 266 0707 Fax: (1) 266 0787 Internet: info@lnx.hu

SIEMENS

Budapest, 1997. szeptember 12.

Kedves Olvasó!

A Siemens, a világ egyik legnagyobb elektrotechnikai vállalata, amely már 110 éve jelen van Magyarországon is, ezekben a hetekben ünnepli megalapításának 150. évfordulóját. 198 országban 400.000 munkatársának napi partnere több milliárd ember. Hihetetlen? Vegyük csak a magyar példát. Tudja-e Ön például azt, hogy

- a *millenniumi földalattit* és a *körúti 6-os elődjét* is a Siemens építette?
- Budapest több mint 300 *közlekedési csomópontját* Siemens berendezés irányítja?
- a *Lágymányosi híd különleges megvilágítása* is Siemens konstrukció?
- jelenleg a MÁV Rt. 300 km-es szakaszának *villamosításán* dolgozunk?
- a MÁV Rt. *távközlési hálózatát* optikai szálakkal a Siemens Telefongyár korszerűsíti?
- a Paksi Atomerőmű *reaktorvédelmi berendezéseit* a Siemens újítja fel?
- elektromos energiahálózatunk *üzemirányítása* Siemens rendszerben történik?
- sok magyar vállalat *termelési folyamatait* is Siemens rendszerek irányítják?
- háromszor is elérné a Holdat a Magyar Kábel Művek gyártotta évi *kábel és vezeték*?
- Szombathelyen, Cegléden, Bicskén high tech színvonalú *komponensgyártás* folyik?
- már több mint egymillió előfizető Siemens *telefonközpontokhoz* van bekötve?
- több mint 3.000 Siemens *telefonalközpont* több mint 100.000 mellékállomást szolgál ki?
- több mint 200.000 Siemens *telefonkészüléket* használnak honfitársaink?
- *computer tomográfok, szívkatéter* állomások között a legtöbb Siemens termék?
- a magyar lakások százezreiben működik valamilyen Siemens *háztartási gép*?
- Siemens Nixdorf *számítógépek* segítik a népesség- és a gépjármű-nyilvántartást is?

A Siemens a világ első számú *fővállalkozó-rendszerintegrátora*: a részterületek csúcstechnológiája - az együttműködés, a tapasztalat, a munkamódszer mellett - elengedhetetlen feltétele a *rendszerek egésze magas színvonalának*. Ehhez évi 7 milliárd márkát, azaz napi 3 *milliárd forintot* költ *kutatás-fejlesztésre*, amivel 45.000 *munkatárs* foglalkozik.

A legtöbb országban úgy mondják: Siemens - always a bit more.
Mi itthon így mondjuk: **Siemens - többet tudunk, többet nyújtunk.**

A 23 *magyarországi Siemens vállalat több, mint négyezer munkatársa* nevében ezúton is köszöntöm valamennyi partnerünket, köszönöm megbízásukat, bizalmukat.
Azért dolgozunk, hogy a jövőben is elégedettek legyenek velünk.

Üdvözlettel:

Hetényi Péter
Siemens csoport
Magyarország

HP Office
A működő iroda védjegye

Egy teljes iroda
99.900
Ft+ÁFA havi díjtól*

Ma egy valamire való vállalkozás számítógépes kiépítése több millió forintos beruházást igényel, amit egy összegben kevés kiscég engedhet meg magának. Ugyanakkor egyetlen vállalkozás sem képes hatékonyan működni számítógépek, szoftverek és távközlési szolgáltatások nélkül. Erre az ellentmondásra kínál megoldást a Hewlett-Packard Magyarország ezzel az egyedülálló csomaggal, amelyet minden részletében a kis irodák optimális működtetéséhez állított össze:

Hardver:

- 1 db HP NetServer E40 szerver Intel Pentium® Pro 200 MHz processzorral
- 3 db HP Vectra VE asztali számítógép Intel Pentium® MMX™ 166 MHz processzorral
- 1 db HP SureStore T4i szalagos háttértároló
- 1 db HP LaserJet 6P lézernyomtató HP JetDirect 150x hálózati nyomtató szerverrel
- 1 db HP ScanJet 5s színes szkenner (opcionális)
- HP Network Kit

Szoftver:

Szerver oldal:

- Microsoft Irodai Kiszolgáló csomag
- Fax szerver
- Internet: elektronikus levelezés, web szerver, web szerkesztő, proxy szerver
- Relációs adatbázis kezelő
- Fair Business Line – cégarculatra szabott elektronikus üzleti fórum, online-üzleti kommunikáció

Kliens oldal:

- Microsoft Windows 95
- Microsoft Office 97: szövegszerkesztő, táblázatkezelő, prezentáció készítő, adatbáziskezelő, csoportmunka szervező

Szolgáltatás: 3 év garancia a hardver elemekre. Napi rendszerességű távdiagnosztika, hibafigyelés és -elhárítás, problémamegelőzés, távoli szerverfelügyelet a HP vevőszolgálatától. Helyszíni üzembehelyezés, egynapos helyszíni felhasználói oktatás.

MATÁV szolgáltatások (opcionális): Üzleti telefonvonal – Zöld szám – Internet – Digitális kényelmi szolgáltatások – Hívókártya – Telefonkártya – Telefonkészülék, alközpont – Országos telefonkönyv CD-ROM

Finanszírozás: mindezt egy egyedülálló hároméves futamidejű tartós bérleti szerződés keretében technológiai frissítés opcióval, **99.900 Ft+Áfa*** havi bérleti díjért.

(További információért hívja a 06-80-HP-INFO (06-80-47-4636) zöld számot, vagy forduljon a fenti hivatalos viszonteladókhoz. HP Magyarország website: http://www.hp.hu)

**A fenti ár 200Ft/USD árfolyamig értendő. A Hewlett-Packard a havi bérlet összegét, legfeljebb a dollár árfolyamváltozásának mértékéig igazíthatja.*

HEWLETT® PACKARD

Hivatalos Nagykereskedő

NAGYKERESKEDŐ:
RCE KFT. 1118 Budapest, Szurdok u. 1. Tel.: 246-4050

VISZONTELADÓK:
Budakeszi **NET*STAR KFT.** 2092 József A. u. 42. Tel.: 221-5254 • Budapest **ALINOR KFT.** 1025 Nagybányai u. 43. Tel.: 391-0610 • **CBO KFT.** 1118 Dayka G. u. 3. Tel.: 319-1940 • **CONET KFT.** 1147 Fűrész u. 115. Tel.: 467-2060 • **E-COOP KFT.** 1091 Üllői út 81. Tel.: 217-3661 • **ELSŐ PANNON RENDSZERHÁZ INFORMATIKAI RT.** 1093 Lónyai u. 11. Tel.: 215-0045 • **MARKER INFORMATIKA BT.** 1081 Rákóczi út 73. Tel.: 303-0135 • **MAX TRUST KFT.** 1112 Kérő u. 16. Tel.: 215-2574 • **MTA MMSZ ÜZLETHÁZ KFT.** 1075 Károly krt. 13-15. Tel.: 268-0820 • **OFFISYS KFT.** 1163 Veres P. u. 48. Tel.: 403-9333 • **SZINTÉZIS BUDAPEST KFT.** 1073 Dob u. 106. Tel.: 461-5000 • **VECTRA KFT.** 1091 Üllői út 5-7. Tel.: 344-4444 • Esztergom **PRINTER-FAIR KFT.** 2500 Kossuth Lajos u. 13. Tel.: (06-33) 400-821 • Győr **SZINTÉZIS COMPUTER RENDSZERHÁZ KFT.** 9023 Tihanyi Á. u. 2. Tel.: (06-96) 502-200 • Monor **BANAFO BT.** 2200 Tompa M. u. 62. Tel.: (06-20) 650-660 • Kaposvár **5P KFT.** 7400 Ady Endre u. 2. Tel.: (06-82) 317-026 • Miskolc **PROFESSZIONÁL-MISKOLC KFT.** 3525 Kis-Hunyad u. 37. Tel.: (06-46) 411-079 • Pécs **M & M COMPUTER KFT.** 7621 Teréz u. 15. Tel.: (06-72) 227-080 • Szeged **CONTROLL SZEGED KFT.** 6720 Oskola u. 19. Tel.: (06-62) 313-888 • **DIGITAL SZEGED KFT.** 6723 Csongrádi sgt. 83. Tel.: (06-62) 494-166 • **PC BOX KFT.** 6722 Mérey u. 12. Tel.: (06-62) 486-486 • Szekszárd **CO-NET BT.** 7100 Kölcsey ltp. 1. Tel.: (06-74) 312-207 • Szombathely **FLAG KFT.** 9700 Kisfaludy S. u. 51. Tel.: (06-94) 322-134 • Zalaegerszeg **COMPATIBIL KFT** 8900 Mártirok u. 31. Tel.: (06-92) 323-353

MŰSZAKI JELLEMZŐK:

- **HP NetServer E40**
  Intel Pentium® Pro 200 MHz, 2.1 GB HDD, 64MB RAM, 10/100TX hálózati kártya, HP SureStore 4/8GB T4i szalagos háttértároló
- **HP Vectra VE**
  Intel Pentium® MMX™ 166 MHz processzor, 16MB RAM, 2.5GB HDD diszk, 14" SVGA monitor
- **HP LaserJet 6P**
  600dpi, 8 lap/perc
- **HP ScanJet 5s**
  300/600 dpi színes szkenner

MMX™ intel inside pentium® PROCESSOR

The Intel Inside logo and Pentium are registered trademarks and MMX is a trademark of the Intel Corporation. Microsoft, Windows, is a registered trademark of the Microsoft Corporation. All other trademarks are acknowledged.

SAMSUNG G sorozat.

SAMSUNG

iroda

TCO '95 felár nélkül

A SAMSUNG legújabb monitorai nemcsak szépek és intelligensek, de a hazai kínálatból elsőként a legszigorúbb munkaegészség-ügyi szabvány, a TCO '95 normáinak is megfelelnek. Szériafelszereléskként, felár nélkül.

Kímélik a szemét, az idegrendszerét és a pénztárcáját. 5 évig* garantáltan. Kellhet ennél több?

Mielőtt monitort választana, nézze meg, mit kínál Önnek a SAMSUNG! És készüljön fel egy kellemes meglepetésre …

** 3+2 év garancia*

Samsung Electronics Magyar Rt. Bemutatóterem: 1081 Budapest, József krt. 13. • Telefon: 138-4353, 188-7925
Internet: www.samsung.com

A Magyar Olimpiai Csapat Aranyfokozatú Támogatója

Elektronikus kereskedelem

Annyi minden történik ...

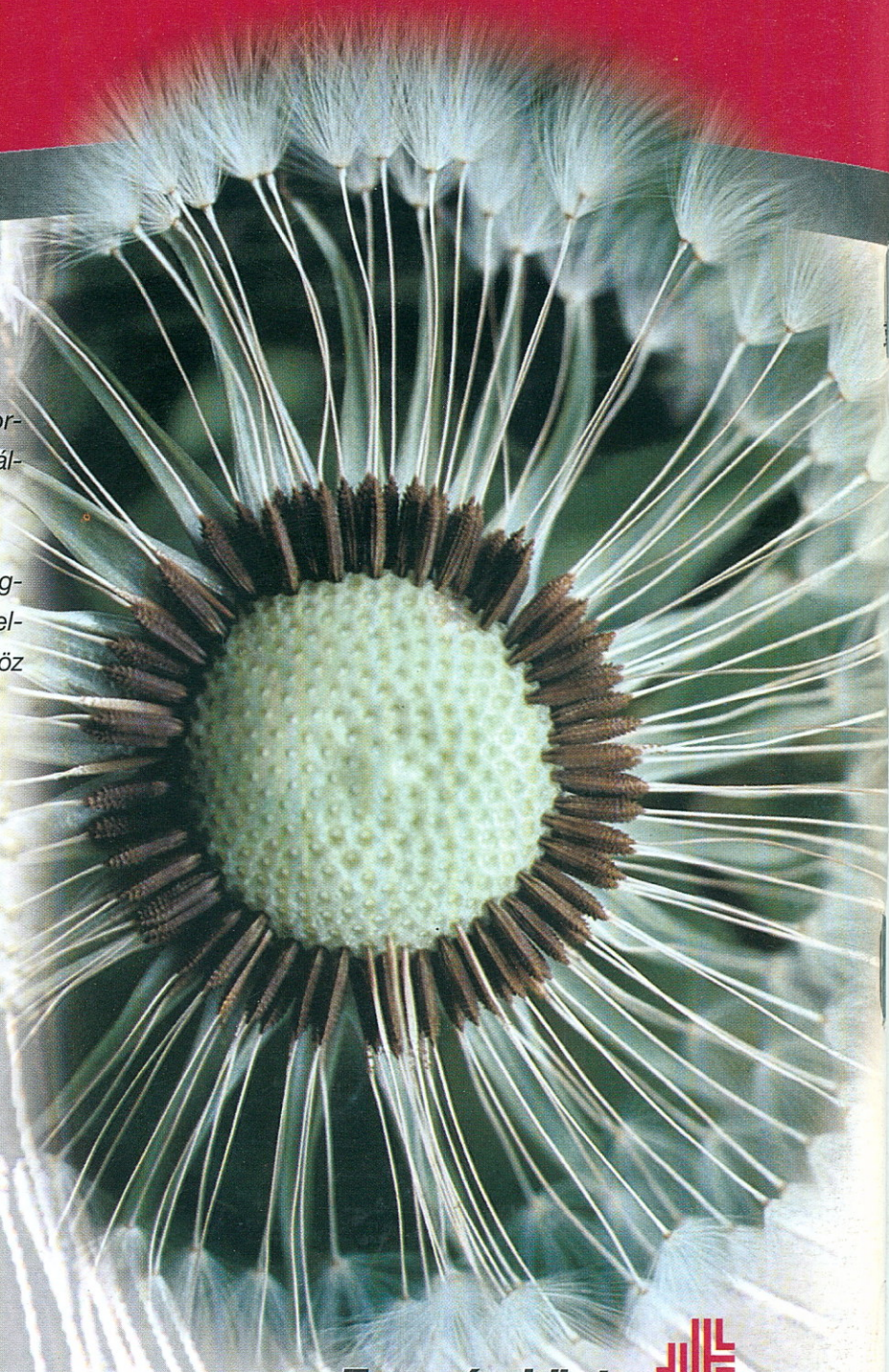
MATÁV rEDInet

*A **rEDinet** a vállatok közötti kereskedelmi információk közvetlen áramlását teszi lehetővé a szállítói lánc teljes körében **gyorsan, pontosan, megbízhatóan**.*
Minden cég számára a modern üzletmenet legfontosabb eszközévé válik, új távlatokat nyit felhasználói számára és a legfontosabb előnyökhöz juttatja használóit:

- ***javulnak** a vállalat üzleti folyamatai*
- ***gyorsul** az információáramlás.*

Alkalmazásával a cégek jelentős versenyelőnyökhöz jutnak:

- ***nő** a termelékenységük*
- ***csökkennek** a költségek és az ügyintézésre szánt idő*
- ***javulnak** a kapcsolatai az ügyfelekkel és a szállítókkal.*



További információ:
Matáv Rt., EDI-üzletág.
1550 Budapest, Pf. 110., Tel.: 458-0150

MEGÉRI TELEFONÁLNI!

Egymás közt

MATÁV